Author:
Airoldi, Luigi

Title:
I sindicati industriali nella Svizzera

Place:
Bellinzona

Date:
1909

94-82128-6
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD

BUSINESS
225.5
Ai7 Airoldi, Luigi
I sindicati industriali nella Svizzera ...
Bellinzona, Salvioni, 1909.
166 p. 23 cm.

Thesis, Zurigo.
Bibliography: p. 161-166.

RESTRICTIONS ON USE:

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35mm REDUCTION RATIO: 12x IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 6/15/94 INITIALS: PB

TRACKING # : MSH 01495

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

LUIGI AIROLDI
CAND. OEC.

I sindacati industriali nella Svizzera

DISSERTAZIONE
accettata dalla Facoltà di scienze sociali dell'Università di Zurigo
su proposta del
Prof. Dr. H. SIEVEKING

BELLINZONA
Stab. Tip. Lit. Eredi di C. Salvioni
1909.

LUIGI AIROLDI
CAND. OEC.

I sindacati industriali nella Svizzera

DISSERTAZIONE
accettata dalla Facoltà di scienze sociali dell'Università di Zurigo
su proposta del
Prof. Dr. H. SIEVEKING

BELLINZONA
Stab. Tip. Lit. Eredi di C. Salvioni
1909.

INDICE

INTRODUZIONE.

I Sindacati industriali.

I sindacati industriali sono unioni d'imprenditori per limitare o sopprimere la concorrenza. Essi fecero la loro prima apparizione nelle forme odierne in Inghilterra nel 1771 nell'industria del carbon fossile che soffriva sotto il peso d'una lunga e dura lotta tra le vecchie e le nuove imprese entrambi intente a contendersi la supremazia del mercato. « Dopo alcuni anni di sfrenata concorrenza i partiti finirono per stancarsi e per trovare più assennata e proficua l'idea di una riunione dei loro interessi allo scopo di regolare la produzione d'ogni impresa e di stabilire per il pubblico dei prezzi convenevoli. Così si venne ad un monopolio. Si trovò che il mercato doveva venir opportunamente nutrito ma non rimpinzato di prodotti ».

Così un cronista dell'epoca [1]. È quindi erroneo di ritenere che i sindacati siano una nuova costellazione apparsa sull'orizzonte economico nella seconda metà del secolo scorso, mentre esatta è l'asserzione che l'epoca decorsa dal 1880 in poi è quella nella quale l'industria germanica ha visto sorgere il più gran numero di queste Istituzioni.

Le prime indagini letterarie su questo campo si fecero dal Kleinwaechter nel 1883 e se oggi possiamo contare questo importantissimo tema dell'economia politica tra i più studiati dell'epoca moderna, lo si deve sopratutto alla lodevole iniziativa del « Verein für Social Politik » che a due riprese, nel 1894 e nel 1905, pose la questione in sul tappeto; e poi alla grande inchiesta del Governo germanico ora completamente apparsa in pubblico.

---

(1) R. Edington - A treatise of the Coal Trade. London 1813, pag. 57. Citato da Levy-Euglische Kartelle der Vergangenheit.

Delle cause dei Sindacati. — Per aver chiarezza sulle cause che hanno dato luogo al sorgere dei sindacati conviene aver nella mente quel seguito di mutamenti che si compirono nell' industria dopo l' adozione del principio della libera concorrenza; mutamenti che ebbero per conseguenza la diminuzione degli utili del capitale e l' abbassamento della qualità dei prodotti [1]. Sotto l' egida della libera concorrenza, il regime delle macchine e lo sviluppo dei mezzi di comunicazione condussero, da una parte, ad un inconsiderato aumento della produzione, dall' altra, ad un continuo allargarsi dei limiti del mercato e quindi a crescenti difficoltà nel mantenimento d' equilibrio tra la produzione ed il consumo. La lotta tra i produttori si manifesta dapprima col peggioramento della qualità dei prodotti, poi coll' avvilimento dei prezzi e delle condizioni di vendita. Le imprese più deboli fanno allora naufragio, le più solide vedono scosse le loro basi inquantochè l' equilibrio non è mai pronto a ristabilirsi, vuoi per il continuo subentrare di nuovi concorrenti ignari dell' inesistenza di domanda per i loro prodotti, vuoi per la necessità di aumentare la produzione onde possibilmente diminuire l' importo delle spese generali di costo per unità di merce. In questo stato di anarchia che quando si allarga ad importanti ed a più rami industriali produce le grandi crisi di sovrapproduzione, sorgono audaci innovatori i quali, poco curandosi delle forme tradizionali di formazione dei prezzi e di approvigionamento del mercato, inaugurano un' epoca nuova d' organizzazione dell' industria: quella dei sindacati industriali, cioè di quelle Istituzioni intente a limitare o sopprimere la concorrenza mediante l' opportuna riunione degli imprenditori.

I sindacati sono adunque un prodotto della diminuzione degli utili e dell' aumento del rischio inerente all' impiego dei capitali sotto il regime della libera concorrenza. Tuttavia però può darsi il caso di sindacati che sorgono in tempi di completa tranquillità del mercato; essi rivestono allora il carattere di misure preventive; come pure si manifesta il fenomeno di sindacati che si formano per meglio portare il peso dell' aumento causato nel prezzo delle materie prime da un altro sindacato. Queste non sono che apparenti eccezioni.

Lo studio delle cause dei sindacati industriali non è però esaurito con queste osservazioni; accanto ai moventi che spingono gli imprenditori ad associarsi vi ha un cumulo di fattori che possibilita ed un altro che ne ostacola la formazione: fattori che conviene separatamente esaminare.

(1) Naumann l. c. 224 (vedi: Elenco bibliografico).

I sindacati tendono a raggiungere il monopolio, e cioè monopolio della produzione e monopolio di determinati sbocchi: quello della produzione è tanto più facile da raggiungere quanto:

1) minore è il numero delle imprese da sindacare;

2) quanto più forte è il grado di concentrazione industriale nel relativo ramo di produzione;

3) quanto più grande è il capitale fisso investito nelle imprese;

4) quanto maggiore è la fungibilità dei prodotti e l'omogeneità dei mezzi di produzione.

È evidente che dal numero delle imprese da collegare dipenda la possibilità di fondare un sindacato inquantochè ogni impresa rappresenta una volontà di più da soggiogare: ecco perchè i sindacati si formano più facilmente dopo una lunga lotta quando le più deboli imprese sono state eliminate, quando la concentrazione industriale ha raggiunto un più alto grado di intensità [1]. Questa concentrazione si compie per lo più mediante l' agglomeramento delle imprese nelle società anonime o d'altro genere, onde ben si può dire che le società per azioni, costituendo la predominante forma tra le moderne società industriali, favoriscono indirettamente i sindacati. In ultima analisi poi si trova che la concentrazione bancaria favorendo quella industriale agevola parimenti il sorgere delle coalizioni. Conviene pure aggiungere che laddove la concentrazione industriale ha raggiunto un alto grado è più facile che esista una certa omogeneità nei mezzi di produzione e quindi nelle spese di costo dei prodotti, due condizioni che rendono più facile la nascita d' un accordo. Una delle principali ragioni poi che ostacolano il sorgere dei sindacati, per esempio, nell' industria delle macchine od in quelle dei ricami è il troppo alto grado di specializzazione della produzione ed il carattere individuale dei prodotti: gli articoli più fungibili, come in generale la materia prime, si adattano meglio dei prodotti finiti ad essere oggetto di sindacati industriali.

Il rischio inerente ad un rilevante impiego di capitale fisso è pure un momento favorevole alla costituzione di sindacati, ed una

(1) L' agricoltura è meno atta dell' industria a formare oggetto di sindacati, poichè essa conta un numero esorbitante di imprenditori. Per aver probabilità di riuscita un sindacato deve riunire dal 70 al 90 % della produzione.

delle principali ragioni per le quali le industrie minerarie e quelle metallurgiche meglio si adattano ad assumere le forme dei sindacati industriali. Accenneremo pure alle leghe d'imprenditori che contribuiscono alla formazione dei sindacati mediante lo sviluppo dei necessari momenti psicologici nella massa degli imprenditori. L'esistenza di statistiche sulla produzione quali si riscontrano, per esempio, in certe industrie di generi alimentari che sottostanno ad imposte indirette, rende pure meno arduo il compito di organizzazione d'un sindacato. Una grande importanza assumono nella questione che qui si occupa quei momenti che permettono o che ostacolano il raggiungimento d'un monopolio del mercato: quand' anche un' industria possedesse tutti i requisiti per formare oggetto di sindacati, l' impossibilità di dominare la vendita dei prodotti ne renderebbe impossibile l' effettuazione. Principale tra questi momenti è la natura della politica commerciale coll' estero; l' esistenza di dazi all' importazione escludendo dal mercato nazionale determinati prodotti esteri rende più facile all' industria nazionale il monopolio dei prodotti esclusi; questo fatto ha indotto a credere che la politica protezionista sia la madre dei sindacati mentre essa non è un elemento indispensabile per tutti i sindacati ma solamente per singoli casi. Così ad esempio il potente sindacato dei carboni renani e vesfaliani non è affatto basato sulle tariffe d'importazione, come pure non lo sono i numerosi casi di sindacati locali e territoriali che si riscontrano nell' industria dei laterizii dei cementi o della calce. Anche senz' alcun dazio protettore il monopolio del mercato e quindi i sindacati, è possibile quando esistono i seguenti fattori:

1) rarità di una data materia prima o d' una data industria (monopolio naturale per esempio del petrolio);

2) influenza delle spese di trasporto sul prezzo del prodotto (monopolio locale o territoriale nell' industria dei cementi, laterizii, carbone ecc.);

3) superiorità dell' industria d' un paese su quella di un altro;

4) intese internazionali [1].

L' erronea concezione che solamente sulle basi di un dazio protettore sia possibile la formazione dei sindacati è specialmente avvalorata dall'esempio di molte industrie dell' America [1] del Nord e della Russia dove le alte tariffe d' importazione hanno avuto una parte preponderante sulla nascita dei sindacati, e ne hanno in certi casi favoriti gli abusi.

(1) Liefmann- Schutzzoll u. Kartell pag. 5.

I sindacati invece non sono ingenerati dalle tariffe protettrici, essi sono al contrario una misura a scopo identico: coi dazii si vuol eliminare la concorrenza estera, coi sindacati quella nazionale; è evidente che i dazii restringendo il mercato ai prodotti nazionali facilitano le manovre dei produttori per eliminare la concorrenza tra di loro.

Neppure il fatto che l' epoca di maggior sviluppo dei sindacati in Germania corrisponde colla data d' inaugurazione d' una politica più protezionista (1879) vale a dimostrare che i sindacati siano intimamente connessi colla questione dei dazii d' importazione; questi non hanno fatto che agevolare i sindacati i quali avevano la loro intima origine nel malessere industriale creato dalla crisi del '73 ed in generale nelle caratteristiche assunte dallo sviluppo industriale (inacerbimento della concorrenza, quindi diminuzione degli utili ed aumento del rischio) [2]. Un' altro argomento tirato in campo per dimostrare la tesi a cui noi opponiamo è quello del debole sviluppo dei sindacati in Inghilterra, paese libero-scambista: ora le recenti indagini hanno condotto a constatare che non esclusivamente la mancanza di tariffe doganali protezioniste ma quella di altri principali fattori favorevoli ai sindacati, quali ad esempio l' esistenza d'un mercato interno per il quale le spese di trasporto costituiscono una protezione pari a quella creata dai dazii, lo spirito corporativo degli industriali ed il favore delle leggi, n' è la causa.

Altri fattori che facilitano la monopolizzazione del mercato risiedono, oltre che nell' esclusione dei prodotti esteri per mezzo di dazii o di altri espedienti o circostanze (vedi pag. 6), nella natura del consumo: così gli articoli della produzione in massa per i quali i gusti e le esigenze individuali non entrano in considerazione (spirito, petrolio) sono meglio adatti ai sindacati di altri prodotti più individualizzati (tessuti, ricami) che vanno soggetti alle variazioni della moda. Se per un dato ramo industriale non esiste che un numero

(1) Havermayer davanti alla « Industrial Commission » ha dichiarato che: the mother of all trusts is the customs tariff law (Liefmann l. c. pag. 64).

(2) Liefmann l. c. pag. 6. — Secondo Naumann i rami industriali nei quali i dazii in Germania hanno una rilevante influenza sulla formazione di sindacati sono quelli del ferro, del filati, dello zucchero e dello spirito.

relativamente piccolo di grandi compratori il sindacato sarà pure più facile da organizzare che allorquando si ha da fare con una massa di piccoli compratori: così le imprese di materie prime o di prodotti mezzo finiti sono più facilmente organizzabili delle altre in sindacati. E poi naturale che dalla varietà e vastità dei mercati dipende molto la probabilità e l'esito di un sindacato. Così per esempio i sindacati nelle industrie d'esportazione hanno difficoltà molte volte insuperabili e devono ricorrere ad accordi internazionali ed a complicati apparecchi di controllo.

Delle forme di sindacati. — Non può trattarsi qui delle forme giuridiche inquantochè i sindacati rivestono le forme più diverse dal semplice contratto alla società anonima, senza che ciò abbia un'influenza diretta sulla loro costituzione economica. Questa è determinata dai diversi sistemi che i sindacati impiegano per raggiungere il loro scopo di eliminare la concorrenza. Così noi facciamo astrazione dalla classificazione in sindacati locali, territoriali, nazionali ed internazionali, come pure da quella in: sindacati che non richiedono alcuna forma sociale distinta da quella delle singole imprese; sindacati che hanno un organo centrale comune al quale vengono rimesse le funzioni commerciali, e sindacati nei quali si ha la completa concentrazione tecnica ed amministrativa; classificazioni che non ci danno un concetto bastantemente definito delle caratteristiche dei sindacati.

I sindacati raggiungono il loro scopo regolando uno o diversi dei seguenti fattori [1]:

1) condizioni di vendita;
2) prezzi;
3) produzione;
4) vendita;
5) funzioni tecniche ed amministrative.

1) I primi sintomi della concorrenza sfrenata si mostrano generalmente in un peggioramento delle condizioni di vendita per i produttori: si cerca di accapararsi il mercato col concedere dei forti ribassi, dei lunghi crediti ed a seconda dei rami industriali, facilitazioni diverse ai compratori, sia sulle condizioni di pagamento che su quelle di consegna della merce. Queste concessioni degenerano sino al punto

(1) Seguiamo quì la scultorea trattazione del Naumann e Liefmann.

in cui gl'imprenditori decidono di formare un sindacato: questo sorgerà allora facilmente sulle basi d'una semplice convenzione, nella quale vengono stabilite le usanze da adottarsi nella vendita dei prodotti; la sua osservanza verrà garantita da un sistema di controllo, accompagnato dall'istituzione di multe convenzionali. La poca solidità di questi accordi, che si basano sopratutto sullo spirito corporativo dei partecipanti, è ormai un fatto notorio: la lotta per lo smercio dei prodotti può trasportarsi dal campo delle condizioni di vendita a quello dei prezzi, e rendere così illusoria l'azione del sindacato: onde è naturale che si cerchi di porre rimedio a quest'inconveniente regolando anche quest'altro elemento: i prezzi.

2) I prezzi vengono regolati parimenti per lo più da semplici convenzioni che presentano maggiori o minori difficoltà a seconda della varietà degli articoli da sottoporre ad una tarificazione. I sindacati di questo genere appartengono pure ai meno solidi inquantochè non colpiscono il male alla radice: la ragione intima dell'avvilimento dei prezzi è generalmente l'eccesso di produzione; ora sino a quando ognuno è libero di produrre a piacimento, esisterà la tentazione di forzare la vendita con bassi prezzi e quindi di rompere il contratto che le multe convenzionali non sempre bastano a garantire.

3) Il terzo passo sulla via dei sindacati potrà quindi consistere nel regolamento della produzione. Per tal modo la libertà del produttore verrà a subire una nuova restrizione. — Si potrà regolare la produzione mediante uno dei seguenti sistemi:

riduzione della produzione;
ripartizione del o dei mercati;
fissazione d'un contingente per ogni impresa.

La riduzione della produzione può avvenire mediante la sospensione del lavoro in tutte le imprese durante uno o più giorni della settimana oppure colla sistemazione delle ore giornaliere di lavoro; potrà anche stabilirsi che l'introduzione di nuove macchine sia dipendente dal consenso del sindacato. Una maggior garanzia che la produzione venga effettivamente regolata presta il sistema della ripartizione dei mercati che può venir applicato mediante la ripartizione geografica degli sbocchi ovvero colla ripartizione della clientela debitamente specificata: questo sistema però, che ricorda alle città medioevali ed alle loro corporazioni, può venir vantaggiosamente sostituito dalla

quotizzazione della produzione. Per ogni singola impresa vien fissato un contingente proporzionale alle sue forze produttive (valutate a seconda di determinati criterii tecnici) in contemporanea considerazione dell' effettivo bisogno del mercato che si computa mediante il raffronto delle vendite effettivamente avvenute negli anni precedenti alla fissazione del contingente stesso. Per tal modo si giunge ad ottenere un equilibrio relativo tra la produzione ed il consumo e ad evitare l'avvilimento dei prezzi. L'osservanza dei contingenti non è ne potrebbe essere d' una scrupolosa esattezza, onde è necessario stabilire un organo di controllo ed un sistema di pareggio per modo che coloro che hanno prodotto di più vengano a rimborsare a coloro che non hanno raggiunto il loro contingente il manco sofferto.

4) Quando si è giunti a questo punto dello sviluppo non si ha più che un passo da compiere per giungere a quella forma di sindacato che occupa il quarto posto nella classificazione data, e che consiste nella concentrazione della vendita. Questo passo si compirà tanto più facilmente, quanto maggiori sono le economie che si possono raggiungere nell' esercizio delle funzioni commerciali senza una ingente diminuzione della libertà individuale di fronte al sistema di fissazione dei contingenti. Basti citare il caso del sindacato dei mugnai di S. Gallo. dove le economie derivanti dalla sola riduzione nel numero dei commessi viaggiatori raggiunsero la ragguardevole somma annua di fr. 200,000. L' esempio più importante di questi sindacati, che vanno prendendo una sempre maggiore estensione sì da formare il prototipo dei sindacati europei, è quello dei carboni renani e della Vesfalia che raggruppa tutte le imprese maggiori della sua regione.

Il sindacato regola la produzione e la vendita: per la produzione si fisseranno dei contingenti mentre per la vendita si seguiranno sistemi diversi: il sindacato può limitarsi a ripartire gli ordini che gli vengono diretti dal pubblico (le imprese essendo tenute a trasmettere al posto centrale ogni ordine ricevuto) le imprese essendo tenute di eseguire l'ordine entro un termine prestabilito: oppure il sindacato può costituirsi commissionario tra le imprese ed il pubblico od anche obbligarsi di acquistare dalle imprese, ad un prezzo fissato periodicamente, il fabbisogno del consumo in quote proporzionali ai singoli contingenti; in quest' ultimo caso il ricavo netto della vendita vien ripartito a fin d'anno tra i partecipanti in base al loro contingente. Qualunque sia il genere di rapporti tra le imprese ed il posto centrale

di vendita, questi sindacati privano le imprese della loro autonomia commerciale di vendita, e richiedono per lo più un certo capitale, onde essi assumono generalmente la forma di società anonime. Per questa ed altre ragioni, ovvia queste istituzioni prestano una maggiore solidità ed hanno quindi una durata più lunga di quella delle altre forme di sindacati. Al disopra di esse stanno quei sindacati che oltre alle funzioni commerciali concentrano anche il complesso dei processi tecnici delle imprese e che vengono comunemente ma impropriamente chiamati « trusts ». In tempi passati il trust derivante dal diritto inglese, consisteva nella cessione delle azioni di un gruppo d' imprese nelle mani di così detti Trustees (persone di fiducia) contro dei certificati conferenti il diritto al puro dividendo; i Trustees subentravano per tal modo nelle funzioni degli azionisti. Esso venne sostituito dal « voting trust » nel quale gli azionisti cedono non le loro azioni ma solamente l' inerente diritto di voto. Oggi la forma più in voga è quella della « holding company »: ove una società acquista la maggior parte delle azioni d' un gruppo d' imprese e giunge così a dominarne i processi tecnici e le funzioni commerciali. La tanto nominata Standard Oil Company ha assunto negli ultimi anni questa forma di sindacato. In America del Nord la parola trust viene oggi impropriamente usata per tutte le fusioni anche non aventi un carattere monopolistico. Fusione monopolistica sarebbe nel caso nostro una denominazione più appropriata.

Degli effetti dei Sindacati. — Gli effetti dei sindacati industriali si possono distinguere a seconda delle categorie sociali sulle quali essi si esplicano: si ottiene così la classificazione seguente:

1) effetti sui produttori;
2) effetti sui commercianti;
3) effetti sui consumatori;
4) effetti sugli operai.

1. *Effetti sui produttori.* — Il problema degli effetti dei sindacati sulla produzione ci si presenta sotto diversi aspetti a seconda che si hanno di mira gl' interessi dei produttori direttamente partecipanti od appartenenti ad altri rami di fabbricazione che stanno in immediata relazione con quelli sindacati; oppure le influenze dei sindacati sullo svolgersi delle crisi, sul progresso tecnico e sulla futura organizzazione della produzione.

Non vi ha alcun dubbio che i sindacati esercitano nella maggior parte dei casi un' influenza favorevole sugli interessi dei loro partepanti, inquantochè essi diminuiscono il momento speculativo della produzione e riducono per tal modo il rischio inerente; di più essi tendono a produrre un rialzo dei prezzi il quale ha per corollario l' aumento degli utili: per tal modo la situazione degli industriali viene ad assumere una maggiore solidità accresciuta dalla eliminazione delle forti oscillazioni dei prezzi che è la più comune conseguenza dei sindacati.

Non così rosea è la situazione di coloro che non partecipano al sindacato: questi possono appartenere allo stesso ramo industriale oppure ad un ramo che con quello sindacato abbia connessione.

Si è potuto constatare che i primi sanno sovente tirar profitto dall'esistenza del sindacato senza contribuire a portarne gli oneri, ma generalmente essi costituiscono il bersaglio contro cui si dirigono gli strali del sindacato; e sulla scelta degli strali non si procede certo con troppi riguardi; basta leggere qualche contratto di sindacato per farsene un' idea; il boicotto nelle sue diverse forme, la vendita a prezzi derisorii sono le misure più comunemente scelte, e la lotta finisce generalmente coll'assorbimento o coll' eliminazione delle imprese riluttose. È lo stesso processo di selezione che si compie sotto il regime della libera concorrenza, colla diversità che al posto della lotta di tutti contro tutti, subentra quella di un forte gruppo contro poche imprese isolate. Ora se si considerano i sindacati come le istituzioni di arditi innovatori che vogliono sostituire nella produzione un'organizzazione più razionale a quella difettuosa del passato, non si può a meno di considerare queste lotte come un male necessario: quale grande innovazione nell' ordine sociale od economico ha potuto compiersi sinora senza le sue vittime?

L' altro gruppo d' imprenditori danneggiato dai sindacati è quello dei fabbricanti di prodotti finiti; essi vengono a pagar più care le materie prime ed i mezzo-fabbricati necessarii alla loro fabbricazione e devono quindi sforzarsi di caricare il peso sulle spalle dei consumatori; un' operazione abbastanza difficile laddove i sindacati difficilmente possono formarsi e sussistere. I sindacati di materie prime e di mezzo-fabbricati cercano di alleggerire le sorti di questi fabbricanti concedendo loro dei ribassi per quella parte di prodotti ch' essi destinano all' esportazione, e cercano così d' impedire il naufragio della

concorrenza nazionale sul mercato estero. Ma il danno alle imprese di prodotti finiti addette all' esportazione può aggravarsi quando un sindacato, approfittando delle alte tariffe doganali o della sua posizione di monopolio sul mercato nazionale od anche delle tariffe di trasporto, eleva i prezzi per l'interno al loro estremo possibile livello ed esporta contemporaneamente a dei prezzi sensibilmente inferiori. Così quando il sindacato germanico del carbon kok esportava verso l' Austria a M. 8,50 la stessa quantità e qualità di merce che in Germania esso vendeva a 17 M., o quando il sindacato germanico della latta esportava a M. 102,50 mentre il prezzo per l' interno della Nazione era di 150 M. — Questa misura dell' esporto a prezzi ridotti che ha formato uno dei più gravi appigli contro i sindacati, è resa per lo più necessaria dal bisogno di mantener viva la produzione onde, in momenti di depressione del mercato interno, mantener basso il livello della quota parte di spese generali per unità di merce. Quando l' esporto avviene ai prezzi del mercato internazionale, il danno che deriva alle imprese nazionali di prodotti finiti addette all' esportazione è derivato esclusivamente dagli alti prezzi del mercato interno e non dalle vendite del sindacato all' estero: la fonte dei danni è doppia solamente nel caso in cui queste vendite avvengono ad un prezzo sensibilmente inferiore a quello internazionale. Dal punto di vista degli interessi della produzione in genere, l'esporto a prezzi ridotti non può venir stigmatizzato quando esso costituisce una valvola di sicurezza che garantisce le imprese contro le oscillazioni della domanda interna. Liefmann che ha dedicato a questo tema un minuto studio nel suo opuscolo « Schutzzoll u. Kartell », si riferisce quì al caso del sindacato dei carboni che ricorse all' esportazione non per produrre sul mercato interno la rarità dei prodotti e con essa l' aumento dei prezzi, poichè data la sua posizione di monopolio (tariffe di trasporto) esso non avrebbe per questo avuto bisogno che di un atto della sua volontà, ma bensì per mantener vivo il lavoro nelle miniere, che, in caso diverso, data la diminuzione della domanda, avrebbe dovuto venir sospeso parzialmente. — Per i casi di gravi e manifesti abusi una savia politica doganale o delle tariffe di trasporto potrà servire a far abbassare i prezzi sul mercato nazionale ed a rendere così impossibile l' abusiva manovra.

Interessante è la ricerca delle tendenze che questa politica di esportazione dei sindacati racchiude nel suo seno. La più caratteri-

stica tra di esse è quella della formazione di sindacati internazionali: poi si ha l' emigrazione delle industrie nazionali di prodotti finiti e la formazione di imprese combinate (raggruppamenti dei diversi stadii di fabbricazione d' un intero ramo industriale dalla materia prima al prodotto finito). Il trust della dinamite è uno dei sindacati internazionali di maggior importanza; il numero delle apparizioni del genere va facendosi sempre più grande: un esempio tipico per l'emigrazione delle industrie è quello delle fabbriche di soda E. Solvay, poi quello delle grandi imprese elettriche. La formazione di imprese combinate è sopratutto avanzata in Germania nelle industrie metallurgiche tra le quali citeremo quelle di Fr. Krupp nella sua riunione colla Gewerkschaft Hannibal.

Ci rimangono ancora sotto questa rubrica da esaminare le influenze dei sindacati sulle crisi industriali, sul progresso tecnico e sulla futura organizzazione della produzione.

I sindacati tendono a portare l' equilibrio tra la produzione ed il consumo; succede tuttavia che per un imprevisto ristagno del mercato subentri nuovamente lo stato di squilibrio e quindi la crisi: in questi casi non si potrà accollare ai sindacati tutta la colpa dell' accaduto: laddove invece i sindacati con dei prezzi troppo elevati avranno adescati i capitali e quindi prodotto il sorgere di nuove imprese e con esse lo stato di sovrapproduzione, essi avranno operato contro i proprii interessi e contro quelli della generalità e porteranno tutta la colpa degli avvenimenti. Giova però notare che questi casi sono affatto eccezionali e che si è potuto sinora osservare che i sindacati, quando sono cauti nel valutare la forza della domanda e moderati nella loro politica di prezzi, rendono meno probabili e meno acute le crisi della produzione [1].

Relativamente al progresso tecnico, contro l'opinione che i sindacati lo rendano più stazionario, conviene osservare che i sindacati sono il più delle volte assai fragili sì da indurre le imprese associate a contar sempre sulla probabilità di uno scioglimento: nel qual caso la miglior installazione ha le maggiori probabilità di riescire nella lotta che riprende il suo corso senz' alcun freno. Nel caso di trusts, i quali in generale presentano maggiore solidità, è dimostrato dalla pratica che il progresso tecnico segue una curva ascendentale altrettanto se non più forte di quella del regime della libera concorrenza (raffineria del petrolio e dello zucchero in America del Nord).

(1) Esslen- Konjunktur u. Geldmarkt. pag. 68 e seg.

Per quanto poi riguarda il problema dei sindacati nel loro rapporto colla futura organizzazione della produzione osserveremo che i socialisti salutano nella forma più progredita dei sindacati (trusts), l'anello di congiunzione tra la moderna organizzazione della produzione e quella che essi considerano come l' ideale del futuro: Jaurès, il deputato socialista francese, parlando dei trusts si è espresso così: « Un organisme enveloppant toutes les acsociations partielles de production et fonctionnant sous le contrôle des travailleurs, c'est le socialisme, c'est le collectivisme. Le trusts c'est un collectivisme fragmentaire et oligarchique, un collectivisme de catègorie et de classe. Elargissez l' enveloppez y toute la production et appellez tous le prolètaires, tous les citoyens à administrer cette grande force de production unifiée: vous avez rèalisè l'ordre socialiste ». Queste parole ci confermano la fede dei socialisti nelle predizioni marxiste di formazione d'un unità produttrice e di trapasso delle funzioni produttive ai lavoratori. Ma queste deduzioni, come ben osserva il Naumann (l. c. pag. 342), non sono che di natura teoretica inquantochè il moderno capitalismo non è che l'antica borghesia rafforzata dall' organizzazione e quindi più forte ancora a sostenere la lotta per la propria esistenza. Il moderno capitalismo è la forma aristocratica di quella vita economica della quale il socialismo sarebbe la fòrma democratica. Le basi psicologiche, politiche, ed economiche del socialismo mancano ancora oggigiorno come mancavano prima dei sindacati. Questi favoriscono la concentrazione industriale che il sorgere dei grandi istituti bancarii ha grandemente agevolata e che costituisce invero la premessa fondamentale del socialismo senza però rappresentare la chiave della soluzione del problema sociale.

2. *Effetti sui commercianti.* — Come sull' industria in genere, così sul commercio i sindacati influiscono nel senso d' una maggiore concentrazione: il commerciante che acquista a grandi partite vien favorito con speciali ribassi, in cambio dei quali però esso deve sottomettersi a norme fisse per la vendita: per tal modo se da una parte noi vediamo scomparire l' intermediario di mezzo taglio tra la produzione ed il consumo, dall'altra noi assistiamo alla graduale sottomissione del commercio all' industria. Il mercante, che sotto il regime della libera concorrenza dettava i prezzi al consumo, diventa

sotto il nuovo regime un agente della produzione. Per tal modo è data la possibilità della riduzione delle spese di vendita e quindi dei prezzi, ciò che fa aumentare la forza del consumo e di conseguenza produce un incremento nella vendita. Nel sindacato dei carboni, già citato più volte, possiamo constatare come il commercio abbia già assunta la forma di un agente subordinato alla produzione: questo sindacato fondò con 4 imprese di trasporto sul Reno la « Società per il trasporto ed il commercio dei carboni » che si denomina brevemente « Kohlenkontor » e che possiede un capitale di 3 Mil. di M.: essa vende esclusivamente carboni del sindacato e domina la maggior parte dei mezzi di trasporto dei carboni sul Reno nonchè buon numero dei depositi: i suoi clienti sono commercianti all' ingrosso che devono strettamente attenersi alle condizioni ed ai prezzi di vendita dettati dalla Società.

3. *Effetti sui consumatori.* — Risulta da quanto si è detto sui sindacati che essi tendono a monopolizzare la produzione e la vendita dei loro prodotti, e poichè lo scopo di questo monopolio è quello di aumentare il margine di utili, così è naturale che la sua tendenza sarà quella d' un aumento dei prezzi. La questione è dunque quella di ricercare sino a qual punto potrà compiersi quest' aumento. Un partecipante al sindacato dei carboni inglese fondato nel 1771 ebbe a dire che il « fair price » del sindacato è quello un poco inferiore a quel prezzo che i consumatori dovrebbero pagare per ottenere dei carboni d' altra provenienza. Questo principio è quello che regge la politica dei sindacati in generale, onde la misura dell' aumento dei prezzi è determinata dalla solidità più o meno grande del monopolio raggiunta dal sindacato stesso. Questa solidità, e quindi quest' aumento, è determinata secondo i casi dal livello delle tariffe doganali o di quelle di trasporto, dall' esistenza di una concorrenza accanto al sindacato o dalla possibilità per il compratore di aver ricorso a dei surrogati. Così il livello massimo che possono raggiungere i carboni in Germania è dato dai seguenti fattori (vedi Naumann l. c. pag. 302):

1. concorrenza degli altri carboni germanici, belgi, inglesi; almeno fintanto a che sorgano convenzioni internazionali;

2. dalla concorrenza degli altri combustibili sino a che il sindacato non abbia conchiusi degli accordi coi loro produttori;

3. dalla considerazione che un'aumento troppo forte dei prezzi può influire sul consumo in modo da esercitare una funesta ripercussione sulla produzione.

Noi vediamo quindi come alla politica dei prezzi dei sindacati siano posti due freni naturali all' infuori di quelli che lo Stato può ritenere opportuno di applicare: l'uno risiede nella natura del monopolio privato, l' altro nella natura degli interessi vitali del sindacato stesso.

Come giustamente osservava il Geheimrat Kirdorf al congresso del Verein für Socialpolitik nel 1905, un monopolio privato non può lungamente venir sfruttato con abuso; esso porta in se il rimedio contro simili sfruttamenti. Infatti noi vediamo che raramente un sindacato comprende tutte le imprese e che quand' anche esso possa conchiudere cogli « outsiders » dei modus vivendi, questi non prestano una sufficiente garanzia contro la concorrenza che può nascere.

Lo si è visto da noi ultimamente col sindacato dei cementi Portland il quale, benchè solidamente costituito e legato coi maggiori outsiders dalle più forti convenzioni, ha dovuto soccombere alla minaccia di concorrenza da parte d'una di queste imprese. Inoltre il sindacato deve contare colla concorrenza allo stato latente che potrebbe svilupparsi al momento in cui l' aumento dei prezzi raggiunge un livello tale da rendere fruttuoso l' investimento di nuovi capitali: che per tal modo si possano provocare delle crisi industriali abbiamo già fatto osservare, osserveremo di più che le crisi possono scuotere le basi dei sindacati stessi come si è visto ultimamente (1907): i sindacati, fatta debita eccezione per i trusts, non hanno in quest' occasione dato prova di quella resistenza che si credeva ch' essi fossero in caso di opporre alle crisi. — L'altro freno posto alla politica dei prezzi dei sindacati è dato dalle considerazioni sulle variazioni che un inconsiderato e troppo forte rialzo dei prezzi può produrre sulla misura della domanda: la restrizione del consumo o la deviazione della domanda verso prodotti similari possono ripercuotersi in modo funesto sull' industria, ricondurre lo stato di sovrapproduzione ed obbligare ad un ribasso dei prezzi [1].

Da queste considerazioni sulla politica dei prezzi dei sindacati

(1) Esslen-Monjnuktur u. geldwarkt pag. 68 seg.

si vede quanto valore venga ad assumere nella nuova organizzazione industriale l' intelligenza e l' indole degli imprenditori chiamati alla direzione: resta quindi da augurarsi che le considerazioni riguardanti il futuro sviluppo della produzione acquistino un' importanza ed un peso sempre maggiori sulle decisioni del momento. La politica sinora seguita dai sindacati sul terreno della fissazione dei prezzi non è allarmante, se si fa debita astrazione da qualche caso isolato specialmente negli Stati Uniti d'America dove i trust, la forma monarchica dei sindacati, sono i rappresentanti tipici del movimento sindacale nell' industria. Per molti rami industriali del nostro continente il rialzo dei prezzi non è stato che relativo perchè esso non supera il livello preesistente all'avvilimento prodotto dal precedente stato di crisi.

Le cooperative di consumo facilitano l' impedimento degli abusi dei sindacati inquantochè con esse i consumatori organizzati possono meglio riuscire nella ricerca dei punti deboli che permettono di girare il monopolio privato, e possono anche darsi alla produzione per proprio conto.

4. *Effetti sugli operai.* — Il prof. E. Cossa constata che: « i sindacati facilitano le decisioni pacifiche in favore della lotta pel salario e del miglioramento in generale degli operai, specialmente perchè in forza del loro minor costo di produzione, dovuto al loro esercizio industriale in grande e alla maggior regolarità e continuità di esso, per la minor frequenza degli ingorghi e delle crisi, sono in grado assai più che non le imprese isolate, di elevare i salari in genere e di rendere più agiata la vita delle classi lavoratrici » (l. c. pag. 50). Gli operai giungeranno meglio al loro scopo mediante l'organizzaziône in leghe di resistenza alle quali si opporranno le contro organizzazioni degl' imprenditori formantesi all' infuori dei sindacati per la soluzione delle questioni riguardanti i salariati. I sindacati facilitano la formazione di queste leghe d' imprenditori e contribuiscono così alla pacifica soluzione delle lotte tra imprenditori ed operai; l' aumento delle forze che i due partiti ricevono dall'organizzazione è una garanzia di pace inquantochè con esso crescono i danni che dalla lotta possono derivare ad entrambe le parti.

La pratica però non ha dato sinora dappertutto tali risultati. Si sono visti sindacati intricare anzichè facilitare la soluzione dei conflitti tra operai e imprenditori: esempio tipico dell' epoca attuale il

sindacato dei carboni della Vesfalia che si rifiuta recisamente di trattare colle leghe operaie di resistenza. Tuttavia colla maggiore organizzazione degli operai è probabile che quella tendenza a favorire le sorti dei salariati si faccia per l' avvenire più palese che per il presente, inquantochè quando i due avversari restringono le loro file diventano più potenti e la lotta eventuale minaccia di produrre danni di grande portata. Il timore di questi danni è allora salvaguardia di pace.

Lo Stato ed i Sindacati industriali. — La prima questione che ci si presenta di fronte a questo tema capitale è quella dell' intervento o del non intervento dello Stato. Parrebbe a prima vista che dati i princìpi fondamentali della libertà d' industria e commercio sui quali è basata l' odierna organizzazione economica, lo Stato dovesse astenersi da ogni influenza sull'azione e sullo sviluppo dei sindacati industriali. Ma agli occhi dell'economista non può sfuggire il fatto che le coalisioni producono uno spostamento nelle basi dell' organizzazione economica attuale inquantochè esse eliminano o diminuiscono la concorrenza, danno luogo ad una fissazione di prezzi diversa da quella che va liberamente compiendosi sul mercato e fanno mutare la natura delle relazioni tra il produttore ed il consumatore, l'operaio, il commerciante e la natura dei loro redditi rispettivi. I sindacati hanno la tendenza di condurre al monopolio e ci si può quindi domandare se sia più opportuno che lo Stato si attenga al principio del laisser faire, oppure che esso prenda le misure opportune per il mantenimento dell' armonia generale degli interessi, l'aureo ideale della politica liberale dei nostri tempi.

La questione dei rapporti tra lo Stato ed i sindacati è stata posta in uno di quei tornei scientifici che sono le discussioni del Verein für Socialpolitik, e si potè allora constatare che i rappresentanti di disparate idee politico-sociali sono per lo più propensi all' intervento dello Stato, pur nutrendo disparatissime opinioni sul sistema da impiegarsi.

La seconda questione che dobbiamo porci è quindi quella relativa ai sistemi d' intervento dello Stato.

Si possono seguire tre differenti vie:

1) la proibizione dei sindacati;

2) la nazionalizzazione delle industrie;
3) la riforma della legislazione.

1. La prima via, perorata dai fanatici dell' individualismo, è in principio da rigettarsi inquantochè i sindacati sono un prodotto naturale di evoluzione e, pur ledendo molti interessi e malgrado i loro ingenti difetti, rappresentano l' ideale d'una futura organizzazione di tutta la produzione; non può quindi trattarsi della loro eliminazione bensì del modo di paralizzare ogni loro nociva influenza sugli interessi della generalità, d' impedire l' arricchimento abusivo di pochi capitalisti.

2. La nazionalizzazione forma specialmente l' ideale dei socialisti, e va quindi soggetta a tutte le critiche che a questo possono rivolgersi: conviene sopratutto osservare che ad essa manca ogni base psicologica, economica e politica e va quindi considerata come inadeguata all'epoca moderna. La parziale nazionalizzazione allo scopo di creare un'opportuna concorrenza ad un dato sindacato è alquanto perorata da quelli che con essa vorrebbero impedire lo sfruttamento dei monopolii naturali; ma il tentativo che si svolge in Prussia sin dal 1890, consistente nell'allargamento del dominio dello Stato nelle regioni carbonifere (Ruhrgebiet) onde poi acquistar voce ed influenza nel sindacato dei carboni, non ha raggiunto il suo scopo [1]: anzi i prezzi dei carboni venduti dallo Stato non sono sempre più favorevoli per il pubblico di quelli del sindacato. Per condurre la concorrenza contro un sindacato lo Stato deve disporre d' una parte così grande della produzione che la parziale nazionalizzazione cade, in ultima analisi, sotto le stesse critiche che si muovono alla completa riunione delle aziende d' un ramo industriale nella mani dello Stato. Tuttavia per casi isolati essa può reputarsi opportunissima: ma essa non ci sembra indicata a formare la base di tutto un sistema correttivo dei sindacati.

3. Resta da esaminare la terza via che lo Stato può prendere in rapporto ai sindacati, quella di un' opportuna riforma della sua

(1) Baumgarten u. Mezlèny pag. 89: Der Preussische Staat mit s. Kohlen Bergw. hat keineswegs eine f. das Publikum günstigere Preis politik befolgt als die der privaten Bergwerke.

politica economica e della legislazione riguardante i sindacati. Ci si offre qui opportuna l' occasione di esaminare le diverse legislazioni in vigore. Che queste legislazioni non rispondano alle moderne esigenze è mostrato dal fatto che ovunque esiste uno spiccato dualismo tra la legge e la giurisprudenza: quella, basante sui principi liberali individualisti, procede contro i sindacati con un rigore che questa (la giurisprudenza) sa di non poter mettere in applicazione senza causare grandi disturbi all'economia in generale.

Così in Francia l'art. 519 del codice penale impedirebbe in modo assoluto tutte le forme dei sindacati industriali, se una larga interpretazione non ne diminuisse la portata. All'applicazione di quest'articolo vennero poste dai giudici determinate norme che costituiscono una garanzia abbastanza forte perchè ogni sindacato possa sorgere e prosperare liberamente. Perchè il sindacato vada soggetto alla legge bisogna avantutto che si tratti di azioni fraudolente commesse alla fondazione o durante l'esercizio del sindacato; che i principali detentori della merce siano coalizzati; che la variazione dei prezzi sia « realmente » avvenuta e che il proposito d' influire sui prezzi sia contrattualmente stabilito o compreso negli statuti [1]. Per tal modo l'art. 419 è, secondo l' espressione di M. S. Lèon [2], un' arma che rimarrà inerte nell' arsenale legislativo sino a che i sindacati saranno tentati di abusare seriamente della loro influenza. Oltre alle disposizioni del codice penale si hanno in Francia diversi art. del codice civile (1131 e 1133) che stigmatizzano i contratti diretti contro l'ordine pubblico e che potrebbero trovare in certi casi la loro applicazione contro i sindacati: però sinora la giurisprudenza se n' è prudentemente astenuta.

In Germania non vi sono norme nè civili nè penali riferentesi direttamente ai sindacati: certi art. della Gewerbeordnung (1 e 152) parevano potersi applicare, ma i tribunali hanno proclamato che i sindacati non costituiscono restrizione alla libertà d' industria e commercio, e che le norme del paragrafo 152 non si possono applicare per analogia.

L'Austria possiede invece nella legge sulle coalizioni del 1870 norme severe contro i sindacati, ma anche in questo Paese non se ne fa seria applicazione, ed i sindacati sanno destramente sfuggire

(1) M. A. Colliez. pag. 446-448.
(2) Pag. 53 e 77.

alle precise norme di legge: al bisogno essi agiscono segretamente e affidano lo scioglimento delle loro questioni a dei tribunali arbitrali privati.

L' art. 293 del codice penale italiano è basato su quello già citato del codice francese: esso non colpisce che le azioni a carattere fraudolento, onde, nella determinazione di questo carattere, il giudice ha libertà di lasciar vivere tutte le coalizioni industriali: lo stesso vale per gli art. di codice civile (1119 e 1122) che sono decalcati dal codice francese.

L' Inghilterra non ha leggi speciali, ma la common law può venir applicata quando un sindacato costituisce una « general restraint of trade » (1).

La più vasta legislazione sui sindacati industriali è quella sviluppatasi negli Stati Uniti d'America. Essa è basata sulla common law inglese e si oppone in generale ad ogni sragionevole (unreasonable) restrizione della libertà d' industria e commercio, a tutte le associazioni a carattere monopolistico o tendenti a diminuire la libertà individuale. Ora, a dispetto di questa legislazione, i sindacati si sono sviluppati in America più che altrove raggiungendo anzi la massima concentrazione industriale: non a torto S. Lèon (v. pag. 194) parla di un fallimento legislativo. La causa di questo stato di cose va ricercata avantutto nel fatto che in questa materia ogni Stato è sovrano e che contemporaneamente la Costituzione garantisce la libertà di commercio tra gli Stati: per tal modo lo Stato di New-Yersey si è acquistata una fama particolare nell' arte di servire al rigiro delle legislazioni d'altri Stati. Il bisogno di una centralizzazione legislativa in questa materia si è ripetutamente fatto sentire ed ha già servito più d'una volta da piattaforma elettorale. Un ostacolo non trascurabile che si oppone alle leggi contro i sindacati in America del Nord è la potenza che essi hanno raggiunto in questo Paese dove le pubbliche amministrazioni, la politica ferroviaria ecc. presentano caratteri ben diversi da quelli che si ritrovano generalmente sul nostro continente. Ad una futura legislazione negli Stati Uniti serviranno di base le minuziose ricerche della Industrial Commission che, per incarico del Governo, ha sottoposti i sindacati ad un esteso esame.

(1) Baumgarten u. Mezlèny pag. 277; Colliez pag. 403.

Non è possibile porre rimedio ai danni dei sindacati senza aver ricorso ad un complesso di norme ben dettagliate a seconda degli interessi che si hanno da proteggere. Ora specialmente dalle citate discussioni del Verein f. Social Politik, è chiaramente risultato che, per meglio raggiungere lo scopo, lo Stato deve rinunciare ai mezzi troppo radicali per attenersi invece a quelli che, pur impedendo gli abusi, permettano ai sindacati di liberamente svilupparsi. Per questa ragione specialmente si è stigmatizzata la « proibizione dei sindacati » che forma la base della legislazione vigente, e si è data la preferenza alla via della riforma. Ma anche tra i progetti di riforma ve ne sono di troppo radicali onde anche qui converrà procedere con molta circospezione adattandosi alle caratteristiche d' ogni Paese. Così sono troppo radicali i progetti di fissazione dei prezzi da parte dello Stato direttamente, od indirettamente mediante la variazione delle tariffe doganali; l' intervento dello Stato nell' amministrazione delle aziende e nella loro direzione quando esse posseggono un capitale molto elevato, ecc. Parlano contro il primo ordine di misure tutte le difficoltà inerenti alla fissazione del giusto prezzo: la base di ogni azienda di fabbricazione sta nella fissazione del prezzo dei suoi prodotti; ora il voler trasmettere questa funzione allo Stato equivale più o meno ad una nazionalizzazione dell' industria! L' indiretto regolamento dei prezzi mediante un'opportuna politica doganale non potendo compirsi che sulla base d' una determinazione del « giusto prezzo » non sfugge a questa critica; inoltre le continue mutazioni nelle tariffe doganali verrebbero ad introdurre nel commercio un momento aleatorio, dannoso all' economia perchè favorisce la speculazione. Tuttavia, come si è già visto, essendo i dazii d' importazione una misura per proteggere l' industria ma non per favorire lo sfruttamento del pubblico, sarà bene riservare allo Stato un diritto limitato di riduzione delle tariffe per i casi assolutamente eccezionali di abusi: questa misura deve però considerarsi come una misura preventiva, la possibilità della sua applicazione essendo sufficiente ad impedire in certa misura le manovre abusive dei sindacati. E sopratutto nei trattati di commercio che conviene tener conto dei sindacati esistenti, della maggior resistenza che essi sono in grado di prestare alla concorrenza. Lo Stato del Canadà, nella sua legge doganale del 29 luglio 1897, ha stabilito l' applicazione del sistema di riduzione delle tariffe contro gli abusi dei monopoli; il Governatore ordina l' inchiesta ed i tribu-

nali la eseguiscono: l'unica applicazione sin'ora fatta è quella del 1902 per la carta da stampa. Il progetto di legge austriaco ammanito nel 1897 ed ampliato nel 1901 contiene pure la disposizione che dietro rapporto della « commissione dei sindacati industriali » il Ministro delle finanze può ordinare la riduzione delle tariffe doganali.

Il secondo ordine di misure che peccano di troppa radicalità è compreso nel progetto presentato dallo Schmoller all'ultimo congresso del Verein für Social Polotik e consta di tre punti principali:

1. Ogni società anonima o d'altro genere, impresa privata o appartenente in comune ad una famiglia, avente un capitale (azioni ed obbligazioni) di oltre 75 Milioni di M. è obbligata ad affidare $1/4$ dei voti nel consiglio d'amministrazione a persone dichiarate idonee dal cancelliere dell'Impero e dal Governo del Paese (Landesregierung) le quali persone si obbligano a rappresentare gl'interessi dell'Impero e dello Stato di fronte a quelli della Società o azienda privata.

2. Le imprese di cui sopra sono pure tenute a cedere, a persone aventi le stesse qualità e mansioni come al N° 1, dei posti nella Direzione.

3. L'utile di queste aziende (dividendi, tantièmes, dotazione del fondo di riserva, nuove installazioni, emissioni senza equivalente prestazione degli azionisti) sorpassante il 10 %, dovrà versarsi per metà agli azionisti e per metà all'azienda ed allo Stato. Le contestazioni relative al bilancio sottostanno ad una commissione arbitrale nominata per metà dal cancelliere dell'Impero e per metà dall'azienda interessata.

Questi dispositivi, scaturiti dalla considerazione che i sindacati tendono sempre più verso le forme più elevate di concentrazione industriale, verso i temuti trusts, produrrebbero essi l'effetto voluto? Indubbiamente qualora i sindacati fossero disposti a sottomettervisi di buona voglia, ma poichè questi hanno già fatto sentire la loro opinione sfavorevole a qualunque intervento diretto dello Stato, è più facile che queste misure vengano ad incagliare in tal modo la produzione da rendere preferibile la completa nazionalizzazione: nel caso in cui sindacati e rappresentanti dello Stato riescono ad intendersi allora sarà come se i provvedimenti non esistessero, anzi la politica sindacale riceverebbe la sanzione dello Stato.

Quali saranno i sistemi che permettendo il libero sviluppo dei sindacati offrono una sufficiente garanzia contro gli abusi loro?

Vi sono cinque ordini di interessi da proteggere: interessi degli industriali partecipanti al sindacato, degli « outsiders », dei commercianti, degli operai e dei consumatori in genere. Conviene anteporre che i primi tre gruppi di interessi non richiedono una tale protezione dello Stato come gli altri, inquantochè le classi partecipanti sanno e possono comunemente difendersi da sè: tuttavia si potrà fissare il cerchio della competenza dei tribunali d'arbitri privatamente ordinati, limitare il livello delle multe convenzionali onde impedire gli abusi dei sindacati verso i loro partecipanti diretti, stabilire in che limiti siano lecite le diverse forme di boicotto impiegate contro la concorrenza, affine di salvaguardare in certi limiti gli interessi degli outsiders (eventualmente anche quelli dei consumatori per lo più di quelli che impiegano le relative materie o prodotti in un dato ramo di fabbricazione). I sindacati rendono per lo più inutile una buona parte dei commercianti, specialmente quelli minori inquantochè essi tendono a favorire i clienti che fanno grandi acquisti in una sol volta: sino a qual punto lo Stato debba intervenire in questo processo di eliminazione delle piccole esistenze del commercio è difficile determinare: lo Stato può limitarsi ad incoraggiare le organizzazioni dei commercianti che sono una garanzia per la conservazione dei più deboli: questo processo spinto dai sindacati rappresenta del resto un risparmio di energie per l'economia presa nel suo insieme, ed essendo indicato per diminuire il prezzo dei prodotti esso rafforza opportunemente il consumo.

Un maggior bisogno di protezione è sentito dagli altri due ordini di interessi. Come risulta da quanto è stato detto sotto il titoto degli effetti dei sindacati, per la classe operaia lo Stato può limitarsi a quelle misure d'ordine generale ritenute comunemente opportune per il miglioramento delle sorti di questa classe indipendentemente dai sindacati. Questi ultimi costituiscono un aumento di potenza dei produttori, ma fortificano anche la posizione degli operai organizzati: l'eventuale lotta diventa più minacciosa nei suoi probabili risultati e questo costituisce una certa qual garanzia per la pace. Ma gli operai vengono specialmente danneggiati nella loro veste di consumatori. Essi rientrano così in quella classe che noi chiamiamo degli « ultimi consumatori » per distinguerla da quella dei consumatori

che dei prodotti del sindacato si servono come di materia prima per un susseguente processo di fabbricazione. Questi ultimi si difendono comunemente da sè e possono però eventualmente venir aiutati dallo Stato mediante le tariffe doganali e di trasporto. Per gli altri converrà ricorrere alle misure che vogliamo ora esaminare.

A capo di esse sta l'obbligo di comunicare ad un ufficio apposito l'atto costitutivo, i contratti di sindacato e determinate decisioni prese durante l'esercizio aventi riguardo specialmente alle fissazioni dei prezzi, e di dare ai mandatari dello Stato gli schiarimenti necessari per appurare punti oscuri sull'operato dei sindacati (diritto d' inchiesta per lo Stato). Accanto a questi obblighi deve determinarsi in che misura debbano avvenire le pubblicazioni dei dati raccolti per questo modo dal sullodato Ufficio. Dall' adozione di questo principio di pubblicità, che, gettando luce sui sindacati, giova alla chiarezza dell' azione dello Stato in generale, dipende in gran parte il modo di funzionamento dei sindacati perchè questi sono obbligati a contare seriamente sul fattore della pubblica opinione. Non vi ha ancora unità di opinione sopra i limiti di questa pubblicità, i più spinti fautori la vorrebbero estesa a tutti i protocolli delle sedute riguardanti specialmente la fissazione dei prezzi. Accanto alla pubblicità lo Stato non può per ora far di meglio che sostenere gli sforzi dei consumatori verso quelle organizzazioni per la difesa dei comuni interessi che hanno i loro più validi rappresentanti nelle cooperative di consumo. Usate con grande circospezione potranno servire in casi eccezionali anche le misure di politica doganale e delle tariffe di trasporto per salvaguardare gli interessi dei consumatori. Tutte le misure qui esposte mancano però della prova del fuoco gli isolati esempi non bastando a darci un chiaro concetto del loro funzionamento. L'avvenire dovrà apportarci le indispensabili esperienze.

CAPITOLO I.

I Sindacati industriali nella Svizzera.

Due eccellenti opuscoli, l' uno del Dr. J, Steiger (1), l'altro del Dr. T. Geering (2) ci informano a grandi tratti sulla formazione e lo sviluppo dei sindacati industriali nella Svizzera. Noi, sulla scorta di queste due pubblicazioni, ci siamo proposti con con questo saggio di allargare possibilmente i limiti di quel chiaro concetto ch' esse ci danno sul movimento coalitorio nella nostra industria, raccogliendo e coordinando i dati ancor sparsi in riviste e giornali, completando gli stessi mediante private informazioni presso le personalità che hanno guidata la formazione ed il funzionamento dei sindacati industriali nella Svizzera.

Nella lusinga di aver raggiunto lo scopo non possiamo desistere dall' accennare a certe lacune, e certe sproporzioni tra le diverse parti del nostro raggio, lacune e sproporzioni imputabili alla difficoltà di ottenere attendibili informazioni su ogni singolo sindacato: pur avendo battuto a tutte le porte ed escogitato ogni mezzo per assicurare l'esito delle nostre ricerche, non siamo sempre riusciti a venir ascoltati ed assecondati (3). Epperò a coloro che hanno voluto gentilmente esserci utili, presentiamo qui i nostri vivi ringraziamenti.

(1) Die Konzentration des Kapitals i. d. Schweiz. Sep. abruck aus dem Schw. Finanz Jb. 1907, riepilogato nel: Trusts u. Kartelle im Auslande und in der Schweiz. — Zürich, 1907.

(2) Die Konzentration in der Schweizer. Industrie. — Sep. Abdruck der Kartelrundschau. Heft. 4-5, 1907.

(3) Abbiamo constatato che anche nella Svizzera i sindacati rifuggono per lo più alla pubblicitá sia per timore della concorrenza che dei pregiudizii del pubblico. — Riportiamo due tipici esempi di risposte ottenute alle nostre richieste d' informazioni:

« Je vous donnerais volontier celles des indications que vous me désignez comme utiles à votre thèse doctorale sur les ententes industrielles en Suisse, si je pouvais le faire sans enfreindre le secret professionnel qui m' est imposé dans notre association, — En effet à tort ou à raison, les principes, bases et fonctionnement de notre entente dans

Abbiamo suddiviso il nostro saggio in due grandi parti nella prima abbiamo con una serie di monografie illustrato ogni singolo caso di sindacato industriale, nella seconda dallo studio degli effetti e delle cause del fenomeno che ci occupa, abbiamo tentato di dedurre qualche conclusione sulla sua probabile evoluzione.

La ripartizione posta a base della prima parte è quella naturale in gruppi d'industrie e cioè:

I. Industrie dei materiali da costruzione;
II. Industrie dei generi alimentari;
III. Industrie tessili;
IV. Industrie meccaniche.

§ 1.

Industrie dei materiali da costruzione.

Le industrie dei materiali da costruzione portano quel carattere che le rende adatte ai sindacati industriali e che è statuito dalla natura dei prodotti a trasporto difficile o troppo costoso. Esse hanno preso nella Svizzera delle proporzioni rimarchevoli dacchè la popolazione coll'accrescersi dei mezzi di comunicazione, è andata concentrandosi nelle città facendovi nascere il bisogno di nuove abitazioni. La crisi edilizia del 1899 (Basilea) e quella del 1900 (Zurigo) [1], che tenne dietro alla sovrapproduzione di case ebbe per contraccolpo un malessere generale nelle industrie dei materiali da costruzione, malessere che degenerò in ristagno e finì in crisi dando luogo alla formazione dei sindacati industriali che noi esamineremo suddividendoli in:

1. Sindacati nell'industria granitifera.
2. Sindacati nell'industria dei cementi.

---

ses différentes phases depuis l'année 19...., doivent rester sinon secrets, car il n'ya das de secrets en pareille organisation, du moins ne pas être communiqués même à tètre documentair dans un but philosophique ».

« Sowenig als jede andere Kartellvereinbarung können wir unsere innere Organisation und deren Wirkungen der Oeffentlichkeit preisgeben, weil stets zu befürohten ist dass derartige Mitteilungen von der Gegnerschaft entstellt und als Kampfmittel benuzt werden ».

Maggior larghezza di vedute si riscontra presso quei sindacati che dispongono di un segretariato stabile, quando la persona chiamata a quest'ufficio non è un membro dell'accordo, ma un terzo che possiede qualche nozione di economia nazionale.

(1) Geering — l. c. pag. 194.

3. Sindacati nell'industria della calce.
4. Sindacati nell'industria del gesso.
5. Sindacati nell'industria dei laterizii.

1. — Industria granitifera.

Una delle poche materie prime fornite dal suolo svizzero è il granito sparso su diversi punti della catena delle Alpi, principalmente lungo la Valle Leventina, la Verzasca e quella della Reuss, poi nel Vallese (massivi del monte Rosa e del monte Bianco) e nel Grigioni (Adula, Bernina, Silvretta) [1]. Siccome l'esercizio delle rispettive cave è in intima relazione collo sviluppo dei mezzi di comunicazione, così si spiega l'incremento dato alle cave d'Uri e del Ticino dall'apertura del Gottardo, ed il poco rilievo di quelle del Vallese e del Grigioni che hanno carattere piuttosto localizzato e che devono per lo più limitarsi allo sfruttamento di blocchi erratici avanzi di ghiacciai [2]. L'influenza dell'apertura del Gottardo sulle cave urane e ticinesi ci è indicata chiaramente dall'aumento del loro numero ammontante nell'84 a 17 ed a 90 nel 1905 [3]. Noi rivolgeremo ora tutta la nostra attenzione a questo gruppo di cave inquantochè esse solo presentano l'esempio di un sindacato industriale.

Sulla capacità produttiva delle cave d'Uri e del Ticino ci informa una esposizione tabellare della Ferovia del Gottardo sopra i trasporti avvenuti dal 1899 al 1903: essi ammontarono in media a 75,120 tonnellate annuali pari a ca. 30,000 m³ [4]; tenuto calcolo del consumo locale possiamo ritenere la cifra di 32,000 m³ di produzione all'anno come assai approssimativa per il periodo indicato. La produzione effettiva degli ultimi anni però non raggiunge che la cifra di ca. 28,000 m³ e ciò a cagione dell'accresciuta concorrenza di surrogati artificiali e naturali del granito e della ripercusione dell'ultima crisi finanziaria (1907-08) sull'attività edilizia.

Di pari passo col rapido svilupparsi di quest'industria si scatenò una gran concorrenza tra le medie e piccole imprese, e quando la crisi del 1900 venne a diminuire l'attività edilizia

---

(1) T. Geering: Wirtschaftskunde der Schweiz. Zürich 1902, pag. 10.
(2) Furrer: Volkswirtschaftslexikon der Schweiz. Bern 1885, pag. 190. » Bergbau ».
(3) Reichesberg: Haudwörterbuch der Schweizer. Volkswirtschaft u sw. — Bern 1907. » Montanindustrie » pag. 97.
(4) N. Z. Z. 24-I-05. N. 24/a. (N. Z. Z. = Neue Zürcher Zeitung).

nell' interno della Svizzera i prezzi caddero a bassissimo livello si da indurre buon numero d' imprese a riunirsi in un consorzio per la vendita dei loro prodotti (1). L' esistenza d' una troppo forte concorrenza raccorciò l' esistenza di questo accordo si che ad esso non si può ascrivere gran valore per il susseguente stadio di concentrazione industriale. Miglior successo ebbe un'accordo sui prezzi formatosi nel gennaio 1904 e comprendente la maggior parte delle aziende: il suo precipuo intento era quello di regolare i prezzi relativi alle offerte per pubblici appalti. Ma nello stesso anno per opera d' un gruppo finanziario facente capo allo Schweizer. Bankverein, si progettava e si compiva una fusione di gran stile tra la maggioranza delle imprese urane e ticinesi per modo che l' industria dei graniti svizzeri di questa regione raggiunse d' un tratto il maggior grado di concentrazione. La forma giuridica prescelta è quella d' una Società anonima che s' intitola « S. A. Imprese di granito Svizzere - Bellinzona » (2) e che ha lo scopo: di concentrare le sparse forze produttive disciplinandole ed organizzandole onde per quanto possibile intensificare la produzione ed aprire nuovi sbocchi alla stessa (3); poi d' introdurre i perfezionamenti della moderna tecnica, di suddividere meglio il lavoro e di migliorare il funzionamento dell'organismo commerciale. Le cave di granito raggruppate dalla Società sono in numero di 60 e rappresentano così i $^2/_3$ delle cave in esercizio nei territori d' Uri e del Ticino: esse hanno una capacità produttiva di ca. 28,000 m^3; la loro produzione annuale non ha però ancora sorpassati i 20,000 m^3 cioè l' 89 $^0/_0$ ca. dell' estrazione totale di granito della regione. Le cave di granito riunite vanno distinte in due classi: quelle che vennero acquistate a contanti e mediante la cessione di azioni della « Società » (4), e quelle che la Società stessa ha semplicemente ricevuto in concessione da enti pubblici (comuni, parocchie patriziali) dietro annuo contributo, per una durata non superante i 20 anni. Le concessioni vennero accordate in parte contro obbligo esplicito del sindacato di tener vivo il

(1) N. Z. Z. 24-I-05. N. 24/a.

(2) All'emissione di azioni privilegiate per un montare di 1,500,000 fr. si ebbe a constatare, malgrado il corso di 525 contro un nominale di 500, una sottoscrizione tanto superiore al bisogno che dovette venir ridotta al 68 $^0/_0$: ai sottoscrittori di obbligazioni (100,000) si dovette pure aggiudicare solo il 15 $^0/_0$.

(3) Le imprese di granito della Svezia praticano l' esportazione dei graniti su larga scala e con buon successo: esse servirono d' esempio al sindacato in esame.

(4) Rapporto annuale della S. A. Imprese di granito Svizzere 1905.

lavoro nelle cave concesse, d' altra parte però il concessionario si obbliga di non cedere sul suo territorio l' esercizio di cave di sua proprietà a nessun altra Società o privata azienda. Quest' ultima clausola e quella dei contratti di compera delle altre cave, è intenta ad impedire che i proprietarii abbiano ad aprire delle imprese per l' estrazione di granito, costituiscono una certa garanzia contro il sorgere di aziende nuove che potrebbero fare concorrenza al sindacato (1).

Le cave riunite dalla Società vennero parzialmente affidate alla direzione dei loro antichi proprietari, che avevano saputo riservarsi contrattualmente un tale diritto: le altre vennero poste sotto le cure di speciali gerenze, ciascuna delle quali ricevette una o più cave, cosicchè nel 1905 se ne contavano 22. Ma tanto l' un sistema che l' altro non portarono buoni frutti onde il sindacato dovette cercare da una parte i metodi per svincolarsi dall' onere assunto contrattualmente, dall' altro procedere alla riduzione delle gerenze si che già nel 1906 non se contavano più che 17. Queste pecche, come pure una eccessiva valutazione delle cave e degli impianti assunti dalla Società, non mancarono di esercitare una cattiva influenza sull'esito finanziario del sindacato. Tuttavia la più grave causa d' insuccesso va ricercata nella natura delle relazioni cogli operai. La Società impiega intorno ai 1000 operai che si « reclutano per la massima parte fra gente avventizia e fluttuante che viene nel Cantone per bisogno di lucro, lasciando le famiglie in patria, e che non può prendere interessamento ed amore al nostro paese ed alle sue istituzioni essendo precipua, per non dire unica sua cura quella di mandare alla famiglia i suoi guadagni » (2). A queste circostanze di fatto e ad una tattica del sindacato non consona alle esperienze accumulate dagl' imprenditori nel decennio precedente la sua fondazione, vanno attribuiti i guai sorti tra l' impresa ed i lavoratori. Un sindacato operaio esistente sin dal 1896 aveva ottenuto dalle imprese di granito la riduzione della giornata di lavoro a dieci ore, poi il raccorcio dei termini di paga, e combatteva per l'abolizione dei magazzeni viveri obbligatorii introdotti dai padroni (3). Nel 1904 esso apriva una

(1) Nel 1904 alcuni di questi antichi proprietarii infransero questa norma contrattuale e furono chiamati in giudizio. — Vedi Rapporto 1907.

(2) Rapporto della S. A. delle imprese di granito svizzere 1905 pag. 3-4.

(3) Sotto pena del licenziamento gli operai erano da gran numero d' imprenditori tenuti a fornirsi del loro vitto e ad alloggiare nei magazzeni viveri da essi istituiti ed eserciti. « *Aurora* » Organo della Camera del Lavoro Ticinese. 1903, 18 febbraio.

campagna contro il lavoro a cottimo che da tempo già veniva considerato come un sistema che si presta a tutti gli abusi, che rinvilisce le mercedi a danno dei meno abili o fisicamente meno resistenti operai. Il risultato dell' agitazione fu un « regolamento » uniforme del lavoro in tutte le imprese, corrispondente alle aspirazioni operaie, per modo che i suoi risultati furono dichiarati dagli operai stessi « risultati ottimi » ([1]). Ora, in sul principio del 1905, il sindacato che era sorto di fresco e che intendeva di realizzare il massimo di risparmio sulle spese di produzione, venne ad abrogare le disposizioni di questo « regolamento » sostituendovi nuove clausole inauguranti il sistema di lavoro a cottimo già ripudiato dagli operai. Il risultato di quest'esperimento non si fece aspettare: già nel febbraio scoppiava uno sciopero generale che si lasciò a stento sedare dopo 10 giorni senz'alcuna variazione nelle basi del sistema di lavoro. Quest' agitazione fu seguita da due esodi parziali nelle cave urane in maggio ed in agosto, si riuscì tuttavia alla pacificazione. La concorrenza intanto, che aveva conservato il « regolamento » del 1904 e non era quindi inquietata dai moti operai incominciava a guadagnar terreno: il sindacato allora, riusciti vani i tentativi per regolare di comune accordo colle ditte non associate le condizioni del lavoro sulle basi del sistema « a cottimo », scendeva nel marzo 1906 dopo una breve agitazione operaia a patti coi fautori di questa, e rinunciava all' accarezzato principio per indrodurre il lavoro a giornata e ad ora: ciò non tolse tuttavia che nel luglio si manifestassero nuovi torbidi, aventi per pretesto l' aumento della paga dei manovali, ed il sindacato riteneva opportuno di cedere per non inasprire gli animi. Malgrado la forzata capitolazione della « Società » la questione operaia non era ancora ben chiarita: il sabotaggio o resistenza passiva, quel sistema di tirar in lungo il lavoro per far crescere le spese d' esercizio, venne a danneggiare le imprese del sindacato durante il 1906 sì che nell' ottobre, quando le ordinazioni si fecero più scarse, si provvide all' allontanamento di quegli elementi più sobillatori tra gli operai: allora scoppiò quel gran sciopero che venne definito « la lotta più titanica sostenuta dagli scalpellini contro le più potenti associazioni padronali » ([2]) e che si protrasse sino all' aprile del 1907. Quantunque la causa immediata di questo esodo sia quella del licen-

(1) « *Aurora* » N. 13 - 15-2-05.
(2) Camera del Lavoro del Cantone Ticino. — Relazione annuale finanziaria ecc., dell'anno 1906.

ziamento di operai, pure l'intima ragione della sua lunga durata va ricercata nel dualismo d' interessi derivante dai sistemi di lavoro. Il sindacato cercava di reintrodurre il lavoro a cottimo mediante un' accordo tra le principali imprese: quando colla proclamazione del boicotto da parte degli operai si dovette sospendere l' esercizio di tutte le principali cave, l' assemblea generale decideva di autorizzare la direzione a chiudere totalmente o parzialmente le cave durante il 1907 pur di giungere alla reintroduzione del lavoro a cottimo ([1]). A nulla valse l'iniziativa del Governo ticinese offertosi quale arbitro, e tanto meno l' intromissione della lod. Municipalità di Lodrino, chè mentre la Società non voleva demordere dal sistema di lavoro a cottimo, gli operai di questo sistema non ne volevano assolutamente sapere. L' industria intanto languiva, e la miglior parte delle forze lavoratrici emigrava verso altre contrade, sino nell' America. Finalmente nell' aprile del 1907 visto che la questione non accennava a risolversi in modo soddisfacente, il sindacato venne alla determinazione « di tentare in via d' esperimento » l' introduzione, in un dato numero di cave, del sistema di « sub-appalto a cottimisti ». Questi cottimisti si assunsero allora l' esecuzione delle ordinazioni sotto il controllo degli organi direttivi della Società e furono scelti fra i gerenti, assistenti ed operai della Società stessa ([2]). Ad essi riuscì più facile di conseguire un' intesa colla classe operaia cosicchè già alla fine dell'aprile 1907 venivano conchiusi contratti di locazione d' opera sul sistema di lavoro a giornata e ad ora, mentre simultaneamente si riprendeva il lavoro in tutte le cave: nel mese di maggio il sistema di subaffitto veniva generalizzato a tutte le cave sindacate. Contemporaneamente all' adozione del sistema di lavoro desiderato, gli operai ottenevano pure che nel caso di assoluta crisi di lavoro, nei mesi che decorrono da marzo all' ottobre inclusivi, dietro richiesta loro, l' imprenditore sub-affittuario sia tenuto, prima di licenziare operai, a ridurre l' orario di lavoro di un massimo di due ore giornaliere: perdurando la crisi gli operai verranno gradatamente licenziati in ordine di anzianità di assunzione al lavoro. L' istituzione d' un ufficio di collocamento composta di due operai e due padroni e d' un quinto membro scelto dalla Società ingegneri ed architetti del Cantone Ticino, per la regolarizzazione, assunzione e licenziamento della mano d' opera in

(1) Rapporto annuale della S. A. Imprese di granito Svizzere 1906, pag. 6.
(2) Rapporto della S. A. Imprese di granito Svizzere 1907, pag. 3.

conformità al contratto di lavoro, è pure una delle conquiste degli operai nell'aprile 1907. Per tal modo venivano sensibilmente migliorate le sorti del lavoratore di granito delle cave urane e ticinesi, a grande vantaggio anche del sindacato che poteva così riprendere con lena il lavoro di ricupero delle enormi perdite subite durante lo sciopero (1). Accenneremo ancora all'abolizione dei magazzeni viveri effettuata dal sindacato sin dall'inizio di sua attività a gran vantaggio degli operai.

Il risultato del nuovo sistema d'organizzazione interna del sindacato è assai soddisfacente, « i vecchi inconvenienti sono scomparsi poichè i cottimisti, avendo ora un interesse diretto al buon andamento delle rispettive cave, aumentano la produttività degli operai, la cui sorveglianza per i singoli gruppi resta anche di molto facilitata » (2). Il sistema di sub-appalto ha reso altresì possibili parecchie semplificazioni nell'amministrazione ed anche delle considerevoli economie. Ma i danni derivanti dallo sciopero, specialmente a causa dell'avvenuta emigrazione delle forze migliori, peseranno ancora su parecchi esercizii del sindacato.

Ci rimangono ora da menzionare le misure prese dalla Società per completare l'organismo suo commerciale e per perfezionare la tecnica estrattiva. Al primo ordine di miglioramenti appartengono: l'istituzione avvenuta sul 1905 di una filiale con cantiere a Zurigo che serve sopratutto all'avviamento di buoni rapporti colle Autorità cantonali e cittadine (3); l'invio di viaggiatori e l'istituzione di rappresentanze nella Svizzera francese, poi e specialmente, l'attivazione dell'esporto verso il Belgio, l'Olanda, la Grecia, gli Stati Uniti, e gli Stati confinanti della Svizzera di cui l'esito si rispecchia nelle cifre delle vendite all'estero ammontanti a fr. 41,828.25 nel 1906 ed a fr. 143,607.80 nel 1907. Quanto al processo tecnico di estrazione, prima cura del sindacato fu d'inviare una delegazione del Consiglio d'amministrazione in un viaggio di ricognizione per le cave della Germania, della Svezia e della Norvegia, e di elaborare poi un piano di migliorie da introdursi nell'esercizio. Le principali in-

(1) Saldo passivo 1905: fr. 258,083.33; 1906 fr. 267,328.11; 1907 fr. 173,304.32. Totale saldi passivi a tutto 1907: fr. 698.715.76.

Per l'anno di fondazione (1905) conviene ricordare che in seguito al lavoro di assunzione delle cave l'esercizio regolare veniva aperto solamente in luglio.

(2) Rapporto delle Imprese di granito svizzere per l'anno 1907, pag. 5.

(3) Nel 1905 venne conferito alle Società l'appalto per le opere in granito dell'erigendo macello pubblico di Zurigo.

novazioni consistono nell'applicazione di macchine alla lavorazione della pietra come si pratica in tante cave estere: così le cave maggiori di Castione e di Gurtnellen vennero munite di macchine spianatrici, lucidatrici, perforatrici e bocciardatrici, di martelli automatici, gru ecc., mossi tutti da forza elettrica. Il risultato finanziario dell'impresa è stato naturalmente di grave incaglio all'introduzione di nuovi perfezionati sistemi di estrazione cosicchè quanto è stato fatto sin'ora non può considerarsi che come lo svolgimento parziale d'un più vasto programma. Nel 1905 le installazioni meccaniche figuravano in bilancio con fr. 120,270.75 (ammortamento 10 °/₀ dedotto); nel 1906 con fr. 125,900.30 (idem); nel 1907 con fr. 177.746,35 (ammortamento dedotto 5 °/₀).

I prezzi di vendita del granito sono saliti dalla fondazione del sindacato in poi del 10–20 °/₀ a seconda delle qualità, a causa del costante aumento di alcune delle spese di produzione; senza le economie realizzate dal sindacato l'aumento dei prezzi avrebbe preso più forti dimensioni.

Una riduzione del capitale sociale intanto si impone per il risanamento della Società: essa è proposta nella misura del 95 °/₀ per il capitale azioni ordinarie (1,250,000), azioni ch'erano state date in parziale pagamento ai cedenti di cave, onde colla riduzione verrebbe eliminato quell'eccesso di valutazione delle cave avvenuto all'epoca della loro assunzione: le azioni privilegiate verrebbero ridotte invece del 50 °/₀.

2. — Industria dei cementi.

La catena del Giura, esclusivamente composta da pietre calcari, offre all'industria dei cementi una materia prima di eccellente qualità che la mette in grado di produrre una merce delle più apprezzate. Noiraigue, St. Sulpice, Aarau, Liestaal sono le provenienze principali dei cementi svizzeri che dal '70 in poi, sotto l'impulso del grande sviluppo edilizio, vengono prodotti su larga scala. Agli sforzi per mantenere i prodotti all'altezza di quelli esteri concorrenti contribuisce « l'istituto federale per la prova dei materiali da costruzione » fondato nel '74, e diretto per lungo tempo dal Prof. Tetmajer che nel 1881 si faceva iniziatore d'una società tra i fabbricanti di cemento idraulico. Questa società, sorta col concorso di 26 membri, ebbe lo scopo di favorire l'incremento delle ricerche scientifiche, da una parte,

e dall'altra, di tutelare agli interessi politico-commerciali aventi riguardo all'industria [1]. Essa stabilì le norme per la fornitura e la prova dei cementi idraulici che costituiscono la più remota base del sindacato abbracciante ai nostri giorni la quasi totalità dei produttori.

L'epoca dello sviluppo dell'industria svizzera dei cementi è quella trascorsa dall'85 al '95, periodo nel quale la capacità produttiva veniva elevata da 6,500 vagoni da 10 tonn. all'anno, a 26,000 vagoni circa [2]. Non di pari passo poteva tuttavia progredire la fabbricazione chè mentre essa, sempre seguendo una curva ascendentale raggiungeva nel '95 gli 11,320 vagoni il consumo effettivo non superava di molto gli 8,800 vagoni [3].

In queste circostanze l'avvilimento dei prezzi non tardò a farsi sentire: infatti, come osserva il sig. Zurlinden [4], un eminente ed anziano fabbricante che noi ritroviamo a capo di tutto il movimento sindacale svoltosi in quest'industria, le fabbriche del Giura vendevano a Berna a fr. 450 quando il cemento tedesco si smerciava a 500 fr., ed a Zurigo si poteva comperare a 500 fr. per vagone lo stesso cemento che nell'83, un decennio prima, ne valeva 600. « In primavera del 1895, all'inizio della stagione edilizia ogni fabbricante cercava di offrire la sua merce a miglior conto del concorrente per poter conchiudere possibilmente degli ingenti contratti. Ma già in estate si constatava che, come di solito, molti fabbricanti non potevano adempire gli obblighi assunti e che i prezzi avevano subìto un inutile avvilimento [5] ». Cosicchè intorno al '95 l'industria svizzera dei cementi pur essendo capace di sopperire, sia per la qualità che per la quantità dei suoi prodotti, non solo al momentaneo, ma bensì al futuro crescente fabbisogno nazionale, veniva a trovarsi nel grave imbarazzo di avere grandi depositi in magazzeno e di non trovar spaccio ai suoi prodotti che a prezzi avviliti di circa il 20 °/₀ di fronte a quelli dell'86 [6]. L'inconsiderato aumento d'installazioni porta la parte principale di colpa nello stato di sovrapproduzione nel quale era caduta l'industria. Mentre due sole tra le più grandi imprese Germaniche sarebbero bastate ad

(1) Furrer - l. c. « Cement « pag. 341 Seg.

(2) Bericht über Handel u. Jndustrie der Schweiz. 1899-1900 (abbr. B. ü. H. u. J. d. S.)

(3) e (4) Zurlinden: Mittel u. Wege zur Erhaltung lohnender Verkaufspreise v. Portland-Cement in der Schweiz 1895.

(5) B. ü. H. u. J. d. S. 1895, pag. 165.

(6) B. ü. H. u. J. d. S. 1896, pag. 130.

alimentare il mercato svizzero, questo ne contava più di 12 [1] e tra di esse alcune affatto nuove e guidate da giovani imprenditori persuasi della necessità di ridurre i loro prezzi magari al disotto delle spese di produzione pur di giungere ad acquistarsi una clientela.

Da questo anormale stato di cose e dalla considerazione che la rovina dell'industria dei cementi avrebbe significato la distruzione del lavoro di tutta una generazione, nacque l'idea di fondare un'associazione per porre un argine al crescente avvilimento dei prezzi. Il sig. Zurlinden, fattosi interprete di questi sforzi, presentava ai fabbricanti svizzeri di Cemento Portland riuniti nel '95 in assemblea generale, tre distinti progetti di risanamento. Si tratta di tre differenti forme di sindacato varianti tra di loro a seconda del grado di concentrazione industriale che si vuol raggiungere. Infatti mentre il primo non ha riguardo che ad una convenzione sui prezzi e sulle usanze, il secondo si basa sulla concentrazione della vendita ed il terzo sulla completa fusione tecnica ed amministrativa delle imprese (trust). E realmente, il movimento sindacale nell'industria dei cementi svizzeri si è svolto sinora a seconda di questi piani dei quali noi vogliamo ora esaminare la struttura.

Il primo progetto, come quello avente la maggior probabilità di riuscita, è più dettagliatamente elaborato degli altri: si tratta di una convenzione sui prezzi e sulle usanze alla quale va unita, in casi eccezionali ben determinati una quotizzazione della vendita: l'art. 2 del progetto è così concepito:

« Lo scopo del sindacato verrà raggiunto:

1. Mediante la stretta osservanza dei prezzi minimi stabiliti per tutti le stazioni svizzere, nonchè delle condizioni di vendita adottate, ed obbligatorie per ogni impresa associata.

2. Mediante convenzioni coi sindacati esteri di analoghe industrie.

3. Nel caso di forte sovrapproduzione e contemporanea deficienza del consumo, mediante la fissazione di una quota massima di vendita per ogni fabbrica associata, nonchè di norme sul contegno da tenersi nel caso di appalti e di altre disposizioni che possano condurre ad un'equa ripartizione dello smercio ».

(1) Dallo « Statistisches Jahrbuch » risulta che le fabbriche svizzere di cemento erano nel 1895 in numero di 22: il Leader dei sindacati del cemento ne indica sole 12 (vedi il citato opuscolo di Zurlinden).

Questo terzo alinea, dedotto dalla considerazione che in casi di forte sovrapproduzione le semplici convenzioni di prezzi corrono grave pericolo di sfasciarsi, ha nello stesso tempo una azione educativa. Infatti, come risulta anche dagli appunti che il sig. Zurlinden stesso ha aggiunto ai suoi progetti, ogni azione di risanamento deve, non solo essere diretta a trasportare la concorrenza dal campo dei prezzi a quello dei prodotti e del più razionale esercizio, ma anche ad assicurare ad ogni singola impresa un'equa parte nella ripartizione dello smercio. Ora, ben comprendendo che per raggiungere questo scopo non sarebbe bastata una semplice convenzione sui prezzi, conscio d'altra parte delle difficoltà d'introdurre sin dall'inizio dell'epoca sindacale il sistema della concentrazione della vendita, il signor Zurlinden cerca nel suo progetto di abituare gli associati almeno in casi straordinari, a far uso di quella solidarietà, di quel sacrificio d'una parte della loro autonomia che sono necessarii per le forme più elevate di sindacati industriali. Sorge spontanea la domanda: come si farà a determinare il punto in cui la sovrapproduzione avrà raggiunto il punto d'intensità voluto per l'entrata in vigore del sistema di quotizzazione? L'art. 4 del progetto prevede che « quando in seguito al rallentarsi dell'attività edilizia od all'accrescersi della produzione oltre i limiti del necessario, lo smercio d'un esercizio normale viene a mancare presso almeno quattro delle imprese associate, e quando l'importazione annuale di Cemento Portland nella Svizzera scende a meno di 1,000 vagoni, il Presidio abbia, sopra istanza delle imprese che soffrono per la diminuzione dello smercio a prendere in esame la situazione. Se si constata allora che la mancanza di spaccio dipende dalla cattiva qualità della merce o dalla trascuranza nelle attività commerciali, la società si limiterà all'applicazione dei prezzi minimi. Quando invece il disagio dipende almeno per 4 fabbriche, non dalla colpa degli imprenditori, ma in modo evidente dalla mancanza di domanda, allora il Presidio applicherà le misure necessarie all'entrata in vigore del sistema di quotizzazione. Esso dovrà cioè sottoporre all'assemblea generale delle imprese coalizzate, un progetto di diminuzione percentuale della vendita calcolato in base alla capacità produttiva d'ogni impresa previamente stabilita dal Presidio stesso [1] e convalidata dall'assemblea

[1] Per stabilire la capacità produttiva il Presidio ha il diritto di prendere visione di tutti i registri delle fabbriche associate.

generale. Questo fatto, ed ottenuto il consenso dell'assemblea, il Presidio potrà ordinare l'entrata in funzione della « commissione di controllo » appositamente prevista per il caso di quotizzazione della vendita. Si comprende di primo acchito che le difficoltà principali di questo sistema consistono nell'efficacia del controllo: stabilite con la massima equità le quote di smercio, chiarito bene lo stato anormale dell'industria saranno tutti i soci convinti della necessità del sacrificio sì da resistere alle tentazioni di qualche strappo al contratto? Queste forme di sindacato che mancano di un sufficiente grado di concentrazione industriale, richiedono un apparato molto esteso di controllo per garantire il regolare funzionamento. Infatti noi vediamo nel progetto in esame che non appena l'assemblea generale ha deciso di quotizzare la vendita per impedire che una parte dei soci abbia da profittare della mancanza di smercio dell'altra parte, il succitato posto di controllo entra in regolari funzioni munito del diritto di visione e controllo dei conti di vendita delle imprese associate, nonchè delle fatture e delle quantità della merce. Esso deve fornire dei rendiconti mensili compilati sulla base degli estratti dei « libri delle spedizioni » che ogni impresa è tenuta di condurre in modo regolare: questi libri contengono l'elenco cronologico di tutte le vendite eseguite ad ogni stazione svizzera. Il posto di controllo deve poi sorvegliare a che la quotizzazione venga scrupolosamente rispettata. Quando una o più imprese hanno manifestamente una speciale facilità nello smercio dei prodotti loro, la Direzione potrà impedire che essi sollecitino delle più forti ordinazioni, oppure ordinar loro un rialzo nei prezzi, la sospensione di viaggi d'affari, od altre misure del caso, come la consegna al posto di controllo degli ordini ricevuti dalla clientela ecc. tutte nell'intento di evitare un sorpasso del contingente. D'altra parte onde impedire la negligenza nella vendita ed i prezzi troppo elevati è stabilito che ogni impresa debba vendere almeno due terzi della sua quota annuale e che non possa sollevare pretese alla compensazione che per $1/3$ della stessa.

Per garantire poi all'istituto della quotizzazione il carattere transitorio è stipulato che l'assemblea generale sia tenuta ad elevare od abolire le quote non appena lo smercio mostri tendenze a migliorare. Con questa disposizione l'accettabilità del sistema proposto veniva sensibilmente accresciuta.

È evidente che quotizzando lo smercio si agisce anche indirettamente sulla produzione, e sopratutto si assicura ad ogni

socio una parte proporzionale di partecipazione alla vendita, con gran vantaggio d'ogni impresa singola (delle più deboli specialmente) e dell'industria nel suo complesso: ma, ripetiamo, l'esito è solamente allora garantito quando le singole imprese sono animate da un vero spirito di solidarietà: ora il contratto non potendosi basare semplicemente sulla buona fede degli associati, prevede delle pene convenzionali di 1,000 fr. al massimo per ogni caso di contravvenzione, dove il semplice rifiuto di lasciar eseguire le operazioni di controllo può già venir considerato come un caso punibile. Per le vendite al disotto dei prezzi minimi le multe importano 500 fr. per vagone da 10,000 kg. A garanzia del pagamento delle multe convenzionali vien depositata una cauzione di 10 pagherò-cambiarii a vista di fr. 500 l'uno, all'ordine della Società, presso un istituto bancario sicuro che li tenga a disposizione della Direzione. Oltre al pagamento della multa il socio che vien dichiarato in contravvenzione è esposto all'azione collettiva od individuale dei soci per il risarcimento di eventuali danni causati.

Oltre ai punti fin qui accennati il progetto di contratto contiene delle norme relative alle entrate ed alle spese del sindacato agli organi suoi ed alle istanze giuridiche, al diritto di voto ecc.

Interessante è la disposizione relativa allo scioglimento secondo la quale ogni socio ha diritto di disdetta quando nel decorso del contratto, che vien statuito di 3 in 3 anni, si siano costruiti nella Svizzera tante nuove fabbriche di Cemento Portland sì da aumentare la produzione annuale complessiva di 1,000 vagoni.

Poi accenneremo ancora all'istituzione d'un Tribunale d'arbitri per tutte le questioni che scaturiscono dall'esecuzione del contratto escluse quelle inerenti alle multe convenzionali ed al relativo eventuale risarcimento di danni [1].

Il sindacato così progettato veniva costituito in Zurigo dai fabbricanti di cemento riuniti in assemblea generale, ed annunciavasi al pubblico mediante circolare del 1° gennaio 1898 dalla quale togliamo il seguente brano:

« I fabbricanti svizzeri di cemento Portland dopo di aver constatato l'aumento delle spese di produzione imputabile:

alle accresciute esigenze dei consumatori a riguardo della qualità della merce;

(1) In questo contratto è pure contenuta la norma relativa al più assoluto segreto sull'esistenza e sul contenuto della convenzione.

all'aumento del prezzo dei combustibili;

al rincaro dei salari ed all'aumento degli oneri per l'azione sociale a favore degli operai (assicurazione, casse di soccorso per i casi di malattia ecc.);

nonchè la diminuzione dei prezzi di vendita, hanno deciso di costituirsi in sindacato industriale, poichè alle attuali condizioni solamente le più vecchie imprese le quali hanno ammortizzato a tempo debito buona parte delle installazioni, sono in caso di sussistere riducendo il loro utile al più basso livello.

« Scopo del sindacato è quello d'impedire l'infondato avvilimento dei prezzi, quell'avvilimento che a lungo andare trova la sua ripercussione sulla qualità della merce, e di stabilire tra i fabbricanti ed il consumatore degli usi e delle norme regolari per la consegna.

« Il nostro sindacato non ha il carattere di un « ring » intento allo sfruttamento del pubblico, ma intende solamente di risollevare i prezzi a quel livello normale al quale essi si trovavano prima che subentrasse l'avvilimento » [1].

Non avendo potuto ottenere uno statuto di questo sindacato, che come vedremo frappoco, venne sostituito da uno di forma più complessa, non ci è dato di poter affermare ch'esso fosse costituito esattamente sulla falsariga del progetto Zurlinden: la seguente frase tolta all'opuscolo dello Steiger [2] è di natura da farcelo credere:

« I fabbricanti svizzeri di cemento si sono prima riuniti in un sindacato per la fissazione dei prezzi di vendita per ogni stazione svizzera e valevoli per tutte le fabbriche del paese. Quando in seguito all'aumento nel numero di queste le imprese singole non ebbero più lo stesso smercio di prima, allora si passò alla quotizzazione della vendita ».

L'accordo venne accolto dal pubblico assai favorevolmente poichè esso si limitò ad un leggero rialzo dei prezzi e fece anzi subentrare già nel corso del 1896 una piccola riduzione, poi ebbe cura specialmente che la merce restasse di buona qualità. In un rapporto sull'industria bernese dei Cementi Portland [3] che con una forza produttiva di 8800-9000 vagoni annuali costituisce il nucleo di quest'industria nella Svizzera, è detto in proposito: « Le nostre fabbriche di cemento sono sia nella parte meccanica che in quella tecnica assai bene installate: negli ultimi

(1) B. ü. H. u. I d. S. 1895 pag 166.
(2) l. c. pag. 13.
(3) Bern u. seine Volkswirtschaft. Bern 1905 pag. 369.

anni poi esse non hanno badato a spese pur di mantenersi all'altezza dei tempi, si che i loro prodotti possono per qualità concorrere colle più apprezzati marche estere ». A convalidare quest'asserzione si può addurre il fatto che nell'anno 1898 la produzione saliva da 165 a 772 vagoni da 10 tonnellate [1], e ciò a dispetto della sovrapproduzione regnante sui mercati esteri di Francia e di Germania.

Ma l'aumento graduale incessante della produzione nazionale in seguito al sorgere di nuove imprese, e poi la crisi edilizia del 1900 portarono alla convenzione dei colpi mortali.

Nel '98 lo squilibrio tra la produzione ed il consumo vien valutato al 25 %: la diminuzione costante del consumo che in seguito alla crisi ammonta nel solo anno 1901 a 1500 vagoni [2], e l'aumento della forza produttiva delle imprese [3] sono le cause che condussero a questo risultato. Fu allora che la concorrenza estera cominciò ad essere di peso: essa si fece sentire sopratutto ai confini del paese, poichè essendo i nostri centri di consumo situati alla periferia del territorio nazionale le spese di trasporto sono assai limitate e lasciano ai prezzi un margine sufficiente di utile sopratutto quando l'industria estera produce su larga scala [4] quindi a miglior conto di quella nazionale. Nel caso nostro speciale bisogna poi considerare che le imprese Germaniche in primo luogo e quelle Francesi poi, soffrivano anch'esse sotto la sovrapproduzione ed erano quindi disposte a spacciare con poco utile i loro prodotti oltre il confine del proprio territorio. Nessuna meraviglia quindi se le nostre imprese di cemento erano intente ad ottenere tariffe ferroviarie più vantaggiose, aumento nel materiale da trasporto onde eliminare i ritardi nelle consegne ed infine il rialzo delle tariffe doganali per escludere l'importazione straniera.

Già nel 1897 si delineava intanto un movimento verso la trasformazione del sindacato in un posto centrale di vendita, movimento che veniva soffocato specialmente dall'opposizione delle imprese della Svizzera occidentale [5], sinchè nel 1900 la crisi edilizia facendo sfasciare la convenzione dei prezzi, lo richiamò in vita preparandogli il più adatto terreno per svilupparsi e prosperare.

(1) B. ü. H. I. d. S. 1898 pag. 163.
(2) B. ü. H. u. I. d. S. 1901 pag. 200.
(3) Dal 1895 al 1902 la forza produttiva saliva da 26 a 27-28000 vagoni annuali.
(4) Ricordiamo che a detta del signor Zurlinden 2 sole imprese germaniche di cemento Portland basterebbero a coprire il nostro fabbisogno nazionale!
(5) B. ü. H. u. I. d. S. 1897 pag. 154.

L'accordo sui prezzi e le condizioni di vendita si sciolse nel 1901 dopo aver invanamente tentato di mantenersi in vita mediante la quotizzazione della vendita: l'influenza sua benefica malgrado l'osservanza poco scrupolosa delle norme contrattuali [1] venne unanimamente riconosciuta allorquando nei 5 giorni successivi allo scioglimento i prezzi caddero del 25 % [2].

La crisi edilizia scoppiata, a seconda delle regioni, tra il 1899 ed il 1900 fu la causa della rovina di diverse imprese di cemento fra le altre della fabbrica di Lägern presso Baden (Argovia) che rappresentava un capitale di ben 2 milioni e $^1/_2$ di franchi [3]: essa fece intravvedere l'assoluta necessità di procedere al risanamento dell'industria mediante più energiche misure onde già nel febbr. del 1901 veniva chiamata in vita a Zurigo una « Società anonima delle fabbriche svizzere di Cemento Portland riunite » [4] sotto le spoglie della quale noi troviamo un sindacato industriale per la concentrazione della vendita conforme ai progetti del signor Zurlinden e retto dalle norme che vogliamo ora esaminare. Queste norme che hanno relazione al funzionamento del sindacato non fanno parte dello statuto della società il quale non contiene che le disposizioni di carattere generale comuni a tutte le Società anonime, ma bensì del contratto di sindacato che lega tutte le imprese associate tra di loro [5]. Dallo Statuto noi possiamo vedere come il capitale sociale di franchi 500.000.— sia suddiviso in 1000 azioni da franchi 500 cadauna, nominative e vincolate non solo alla qualità di membro del sindacato [6] ma bensì all'obbligo di prestazioni in natura dietro compenso da stabilirsi a norma del contratto [7]. Dalle disposizioni relative all'organizzazione interna del sindacato risulta poi che dette azioni vengono assunte dai soci in proporzione al loro contingente di produzione, e che rimangono depositate presso il sindacato o garanzia dell'esecuzione scrupolosa del contratto, dietro rilascio di duplicati autentici.

(1) F. Steiger. l. c. pag. 13.
(2) B. ü. H. u. I. d. S. 1901 pag. 200.
(3) Bern u. seine Volkswirtschaft. pag. 369.
(4) A. G. der vereinigten schweizer. Portland Cement Fabriken.
(5) In ogni sindacato bisognerà distinguere tra gli statuti che reggono la sua forma giuridica, ed i contratti tra i soci che ne determinano la costituzione economica.
(6) Colui che si sottomette firmando alle norme del contratto di sindacato.
(7) Queste prestazioni consistono nella vendita del Cemento Portland alla Società che lo acquista al prezzo stabilito dall'assemblea generale il quale vien valutato in base al ricavo netto medio degli ultimi 3 anni.

Gli organi della Società sono: l'assemblea generale degli azionisti che vien convocata regolarmente 4 volte all'anno e che stabilisce i prezzi d'acquisto e di vendita, che decreta sulle misure da prendersi contro eventuale concorrenza ecc. [1]; il Consiglio d'amministrazione (7 membri di cui due della Svizzera francese) che ha le mansioni comuni a tutte le istituzioni del genere come vengono stabilite dal C. O.; la Direzione che sovrasta immediatamente al banco di vendita e ne dirige le operazioni attenendosi alle decisioni dell'assemblea generale; il Controllo che assume una speciale importanza poichè, come ci è noto da esso dipende in gran parte l'andamento regolare del sindacato. Il Controllo è composto dai soliti revisori di conti e da speciali ispettori delle fabbriche che hanno la mansione di verificare almeno una volta all'anno le vendite di ogni impresa associata.

Il banco di vendita che ha sede a Zurigo, può a norma degli Statuti venir completato da agenzie, figliali, depositi in altri centri di consumo svizzeri [2]. Esso concentra tutte le attività commerciali relative alla vendita dei prodotti delle imprese associate ed esclude così ogni diretto contatto tra la clientela ed il singolo fabbricante, salvo per casi speciali che esamineremo in seguito. I prodotti che il sindacato s'incarica di smerciare sono il Cemento Portland ed il Misch-Cement per i quali la produzione destinata al mercato interno è limitata dai contingenti: la calce idraulica, il cemento bianco e Grenoble che comunemente vengono prodotti nelle fabbriche di cemento idraulico possono venir liberamente fabbricati sino a che al sindacato piaccia di stabilire dei contingenti, o a meno che l'impresa faccia parte di sindacati speciali relativi a questi prodotti: tutti i cementi non idraulici sono esclusi in modo assoluto dall'influenza diretta del sindacato. Quanto alla qualità delle merci quotizzate, il contratto pattuisce un diritto del banco di vendita a far eseguire una prova dall'Istituto federale a spese del fornitore e ciò in ogni qualsiasi tempo: nel caso di reclamazioni della clientela relative alla qualità, la fabbrica fornitrice è responsabile di fronte al sindacato.

Le imprese devono quindi rinunciare ad ogni relazione diretta colla clientela, tuttavia abbiamo accennato a delle ecce-

---

(1) A restrizione del § 645 del C. O. è stabilito che *due* azioni hanno il diritto di convocare un'assemblea generale seguendo le vie legali stabilite dal Codice delle Obbligazioni.

(2) Una succursale venne stabilita a Ginevra e sostituita nel 1906 da un'altra a Losanna.

zioni e queste si riferiscono alle vendite al dettaglio. Sono tali le vendite che non sorpassano i 50 sacchi complessivi (di una o più qualità di cemento quotizzato): esse vengono eseguite direttamente dalle fabbriche per ragioni facili da immaginare (maggior conoscenza della piccola clientela, maggior rapidità di esecuzione ecc.) ma vengono computate nei contingenti al pari delle altre: esse devono poi eseguirsi ad un prezzo superiore di almeno 20 franchi per vagone a quello delle altre vendite senza deduzione delle spese di trasporto quando la consegna avviene per conto della fabbrica.

Di fronte all'impegno delle imprese associate di far eseguire dal sindacato tutte le vendite all'ingrosso dei prodotti soggetti alla convenzione, noi troviamo l'obbligo della Società di acquistare tutta la produzione in quanto che essa sia suscettibile di vendita, ed in base ai contingenti prefissi per modo che ogni impresa venga ad avere un'equa partecipazione all'ammontare complessivo delle vendite. Ogni fabbrica è tenuta ad avere un deposito di magazzeno proporzionale al contingente e stabilito in quote percentuali per ogni singolo mese dell'anno (dal 2 al 10 %).

La vendita che avviene per mezzo del banco di vendita è tale che i desideri della clientela abbiano da venir rispettati sino al punto in cui esse divenissero dannosi per un'equa ripartizione degli ordini. Il sindacato può elevare il prezzo di 20 franchi e più quando un cliente insiste sopra una determinata marca, e rifiutare la consegna quando questo prodotto di provenienza speciale abbia sorpassato il suo contingente.

Esaminiamo ora l'interno funzionamento del sindacato per quanto riguarda il regolamento dei conti tra le parti contraenti. Il materiale che serve di base alla liquidazione delle partite vien fornito dai « rapporti giornalieri delle spedizioni » che le fabbriche devono compilare ognuna per proprio conto e che contengono i dati relativi ad ogni ordinazione all'ingrosso od al minuto eseguita nella giornata. Sulla scorta di questi rapporti il banco di vendita procede alla compilazione delle « liste mensili dei contingenti » che contengono la nota di tutte le vendite eseguite da ogni singola impresa nel decorso di un mese: esse servono di guida per la ripartizione degli ordini nel susseguente mese e sono contemporaneamente i documenti per la liquidazione dei conti. Questa avviene mensilmente per opera del sindacato e sulla guida dei prezzi d'acquisto unitari stabiliti annualmente dall'assemblea generale in base al ricavo netto

medio degli ultimi tre anni decorsi, tenuto conto di tutti i ribassi, extra sconti, spese di trasporto, e diminuiti del 5 % quale contributo di sindacato [1], (per le vendite al dettaglio questa contribuzione è del 2 ½ %). Le somme così stabilite vengono rimborsate ai fornitori mediante accettazioni a 90 giorni netto oppure a 30 giorni, dietro deduzione d'uno sconto da stabilirsi a seconda delle condizioni del mercato monetario. La differenza tra il totale delle somme pagate dal sindacato ed il ricavo delle vendite costituisce dopo deduzione delle spese generali l'utile netto della Società che vien impiegato per nutrire un fondo di previdenza, per i rimborsi (Rückvergütungen) da farsi ai fornitori in base alle somme della liquidazione ed a norma di una percentuale fissata dall'assemblea generale, per la ripartizione d'un dividendo e dei tantiemes al consiglio d'amministrazione, per le gratificazioni e le riserve.

Può avvenire che un'impresa abbia fornito al sindacato (risp. ai privati direttamente: vendite al dettaglio) una quantità di merce superante il contingente prestabilito. Il caso contrario può avvenire presso altre imprese onde sarà necessario procedere ad un pareggio. Questo avviene infatti annualmente per modo che le imprese sorpassanti la loro quota versano al sindacato una data somma prestabilita per ogni vagone consegnato in più, ed il sindacato a sua volta rimborsa alle imprese che sono in ritardo sul loro contingente un eguale montante a meno che i bisogni della sua cassa rendano indispensabile un adeguato raccorcio. Non partecipano al pareggio i residui di contingenti dovuti a ritardi nella consegna che non siano quelli imputabili a forza maggiore [2]. Queste norme valgono solamente per il Cemento Portland: per le altre qualità di Cemento che sono quotizzate non v'ha un vero pareggio ma semplicemente una deduzione dei sorpassi di contingente, che non devono in nessun caso superare il 20 %, dalle quote per l'anno successivo.

A complemento delle disposizioni relative al banco di vendita ed al suo funzionamento, troviamo un complesso di norme riguardanti i cambiamenti nella natura e nel possesso delle imprese coalizzate, quelle che si riferiscono alle pene convenzionali per i casi di infrazione del contratto, ed infine la procedura da seguirsi quando sorgono contestazioni.

(1) Questo contributo vien impiegato nella formazione di riserve nell'ammortizzazione, nelle spese d'amministrazione, nella cassa di previdenza ecc.

(2) I casi di forza maggiore considerati come tali dal sindacato sono: l'incendio gli accidenti naturali, l'innondazione, lo sciopero.

A riguardo del primo punto il contratto tende a garantire l'adesione del futuro proprietario nei casi di vendita dell'impresa e dell'affittuario nei casi d'affitto: quando un'impresa sospende definitivamente l'esercizio, la sua partecipazione al capitale sociale è vincolata all'obbligo di prestare sufficiente garanzia acchè le sue installazioni non cadano in mano alla concorrenza, nè vengano adoperate nel medesimo genere di fabbricazione.

A rafforzare il sentimento di solidarietà ed a nutrire i fondi di riserva della Società stanno le multe convenzionali garantite, come si è visto già, dal deposito delle azioni presso il Sindacato. Esse riguardano sopratutto la consegna della merce e si computano a ragione di 10 a 50 volte l'importo della fattura: il rifiuto di consegna è più gravemente punito d'ogni altra trasgressione al contratto. Contro multe convenzionali ogni socio ha diritto di ricorso all'assemblea generale, poi al tribunale commerciale di Zurigo.

Per quanto riguarda la procedura nei casi di contestazione interne, il sindacato si riserva la nomina d'un tribunale d'arbitri qualora i tribunali di Zurigo e quello Federale rifiutassero di giudicare. Il sindacato può venir sciolto dietro disdetta da parte d'un contraente e dopo decisione dell'assemblea generale quando i prezzi vengano ridotti al disotto d'un dato livello, quando un'impresa sorte dall'associazione e quando nuova concorrenza sorgesse a minacciare gli interessi della coalizione.

Il sindacato del Cemento Portland abbracciava nel 1908 oltre il 90 % della fabbricazione della Svizzera tedesca e di quella francese ed era composto da 14 imprese associate e da due imprese [1] legate dai semplici vincoli d'uno speciale contratto mediante il quale le ditte contraenti si riservavano la vendita dei prodotti pur restando sottomesse a tutte le altre disposizioni del contratto di sindacato firmato dagli azionisti della S. A. Portland.

Le prime misure prese per risanare l'industria del Cemento furono una restrizione della produzione del 50-60 %, poi la conclusione di accordi coi sindacati analoghi germanici ed austriaci onde regolare la questione dell'importazione. Questi accordi conchiusi nel 1901 (Germania) rispettivamente 1904 (Austria) per

(1) Portland Cement Fabrik St. Sulpice; Schweizerische Cem. Industrie Gest. Società anonima fondata a Zurigo nel 1905 (cap. 1.200.000) allo scopo d'acquistare ed esercitare delle fabbriche di cemento sul territorio svizzero: essa ha acquistato sinora una sola ditta, quella di Ennenda (Glarona).

una durata di 4 anni [1] ebbero l'effetto voluto come possiamo ricavare dalle statistiche:

anno	=	1899	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907
Esportazione verso la Germania	=	1345	491	372	40	28	26	32	28	45
Importazione dalla Germania	=	1029	633	968	157	377	137	66	657	1247

Nel 1906 in seguito alla sospensione dell'esercizio di alcune imprese svizzere resa necessaria dall'introduzione di determinate innovazioni e migliorie meccaniche, l'importazione dalla Germania ha ripreso dimensioni ragguardevoli, ma essa ritornerà ai livelli più bassi non appena le nostre imprese avranno ripresa completamente la fabbricazione. Tutte le restrizioni della vendita e della produzione ed il complesso di norme che reggono il sindacato valgono non solo per il territorio svizzero ma anche per quello circoscritto dalle convenzioni coi sindacati esteri, oggi quindi per la Germania e per l'Austria.

Vediamo così come il sindacato ha saputo regolare la questione dell'importazione senza aver ricorso a rialzi di tariffe doganali. Tuttavia nel 1906 entravano in vigore i nuovi dazi d'importazione comportanti per il Cemento Portland 1 fr. al q. invece di 80 centesimi come per il passato. Il rapporto del consiglio federale all'assemblea federale confezionato in occasione della revisione della legge doganale (1902) dopo di aver accennato all'influenza dell'accordo tra i sindacati svizzero e tedesco insiste affinchè venga applicato il rialzo delle tariffe onde premunire l'industria contro gli effetti d'uno scioglimento dei contratti di sindacato.

La politica di prezzi seguita dal sindacato è stata assai moderata: infatti i prezzi non vennero rialzati al disopra del livello da essi raggiunto durante il periodo di crisi (1898-1901). Una circolare emanata verso la fine del 1907 annunciava al pubblico la necessità d'un rialzo ed era espressa in questi termini [2]:

« I nuovi oneri che gravano la nostra industria in seguito al continuo rincaro dei carboni, della mano d'opera ecc. ci obbligano a provocare un limitato aumento di prezzi per l'anno 1908. È una necessità prevista da lungo tempo, alla quale il sinda-

(1) Nel 1905 il contratto col sindacato germanico venne regolarmente rinnovato.

(2) Nuova Gazzetta di Zurigo (abbr. N. Z. Z.) 288ı M. 17 ottobre 1907. Al sindacato ed imprese a lui legate contrattualmente si univa per questo rialzo anche la « Società des Usines de la Paudèze à Pully ».

cato, conscio della sua missione di mantenere dei prezzi stabili e moderati, non ha ceduto per diversi anni, ma che oggi, date le mutate condizioni, si impone in modo assoluto ».

Questo rialzo eseguito prima per la Svizzera francese poi per quella tedesca importa in media 5-10 % esso sarebbe stato seguito col 1° gennaio 1909 da un ribasso relativo a tutta quanta la Svizzera eccezione fatta per le stazioni della Gotthardbahn da Flüelen a Chiasso [1] ammontante a circa 8-9 %, se il sindacato, come vedremo frappoco, non si fosse sfasciato in sul principio dello stesso anno.

Indagando quali condizioni speciali abbiano permesso al sindacato di attenersi a prezzi limitati, oltre che ai considerevoli risparmi delle spese generali ci si presentano le migliorate condizioni del mercato dei materiali da costruzione. Infatti mentre nel 1902 il consumo di Cemento Portland, ascendeva a 16.000 vagoni, nel 1903 saliva a 17.000, nel 1904 a 19.500 e nel 1905 a 20.600 vagoni [2]. Queste migliorate condizioni furono però quelle che intorno al 1905, epoca di rinnovo del sindacato, fecero nascere dei disaccordi sulla reciproca partecipazione alla vendita, poichè avendo molte imprese variate le loro installazioni, accresciuta la loro forza produttiva, le primitive proporzioni in base alle quali il sindacato si era formato, venivano ad essere spostate. Dopo molte discussioni sulla diversa misura dei contingenti il sindacato venne prolungato per un periodo di dieci anni. Il rinnovo andò congiunto alla revisione degli statuti che lasciò intatti i capisaldi dell'associazione limitandosi a punti di dettaglio ed all'aumento del capitale sociale da 500.000 franchi a 2.000.000 di franchi e del valore nominale delle azioni da 500 a 1000 franchi.

Tra le influenze del sindacato assumono speciale importanza quelle sul progresso tecnico e quelle sulle diverse classi di compratori. Come osserva il rapporto della Camera di Commercio argoviese per l'anno 1907 (pag. 35), l'industria svizzera dei cementi negli ultimi anni è andata introducendo tante innovazioni meccaniche che hanno fatto diminuire le spese di costo e migliorare la qualità dei prodotti, onde questi possono sostenere ogni straniera concorrenza. Per tal modo si è pure posto freno al sorgere di nuove imprese i cui computi di rentabilità erano appunto basati sulla possibilità d'introdurre sistemi tec-

(1) N. Z. Z. 298 ı M. 26 ottobre 1908.

(2) Bern u. seine Volkswirtschaft pag. 368.

nici moderni non posseduti dalla concorrenza. Quanto alle influenze sulle diverse classi di compratori noteremo che il sindacato ha favorito i raggruppamenti per le compere in comune mediante l'accordo di sconti proporzionali all'entità delle compere annuali. La società degli imprenditori svizzeri edilizi contava nel 1905 79 soci, nel 1906 344 e nel 1907 436, e mentre nel 1906 comperava per i suoi addetti 5400 vagoni di cemento Portland nel 1907 ne acquistava 8100 circa! Anche l'associazione dei commercianti di materiali da costruzione andò prendendo proporzioni sempre maggiori ed i suoi membri hanno usufruito, in grazia d'un apposito fatto, di uno speciale ribasso sui prodotti del sindacato. Per queste facilitazioni però il sindacato ha imposto delle norme speciali ai compratori onde garantirsi il monopolio della vendita ed ottenere degli alleati nella lotta contro la concorrenza.

Se non chè in sul principio del 1909 avendo la « Schweizer Cementindustrie Geselschaft » (¹) minacciato un ingente aumento della sua produzione qualora il sindacato non le avesse concessa una determinata garanzia per lo smercio d'una parte fissa dei suoi prodotti, la coalizione si infrangeva all'ostacolo ch'essa non fu in caso di superare. Così scompariva uno dei sindacati reputati più solidi tra quelli dell'industria svizzera.

Le frequenti trasformazioni di aziende private in Società anonime e l'allargarsi dei limiti della produzione hanno già fatto nascere sotto l'egida del sindacato, l'idea d'una fusione generale, d'un trust.

L'opposizione di alcune imprese che non volevano « scomparire» in una società anonima generale, e lo spirito conservativo di certe Società che hanno una cerchia ristretta di partecipanti, fecero fallire questi progetti nella discussione generale. Ora è facile che, ripiombata l'industria nello stato di produzione disordinata queste ubbie abbiano a sparire e che si giunga, quindi sull'esempio dell'industria consorella del gesso, alla completa concentrazione, alla più razionale soluzione del problema (²).

3. — Industria della calce.

La stretta parentela che esiste tra l'industria della calce e quella del cemento fa sì che tutto quanto è stato detto sulla situazione dell'una possa ripetersi anche per l'altra. Siccome

(1) Vedi nota a pag. 45.
(2) I. Steiger, l. c. pag. 13.

poi il movimento sindacale si è svolto nell'industria della calce parallelamente a quello nell'industria del cemento, così vedremo che i punti di contatto tra queste industrie sono anche sotto il rapporto della concentrazione industriale assai numerosi.

Da una descrizione del sindacato neuchâtellese della calce e dei cementi naturali che dobbiamo alla gentilissima cooperazione del suo Direttore il signor Léon Lambert, preleviamo il seguente brano che ha relazione alle peripezie dell'industria della calce nella Svizzera avanti l'era sindacale:

« La grande extension de l'industrie du bâtiment, les nombreux travaux d'art qui se sont faits en Suisse pendant ces deux dernières décades ont été la cause de la création d'un grand nombre d'usines à chaux et à ciments dans notre pays. Ces usines, construites pour la plus part avec les derniers perfectionnements modernes, se sont installées pour pouvoir fabriquer annuellement un nombre considérable de wagons de tous les produits hydrauliques (¹). Il est naturellement résulté de ce fait une surproduction qui eût pour conséguence logique et inévitable une baisse progressive des chaux et ciments naturels. Las d'une lutte qui aurait fini par empêcher momentanément les usines les moins bien situées de livrer leurs produits sans pour cela empêcher ces dernières de subsister et de relever pavillon à un certain moment, les fabricants suisses de chaux et ciments estimèrent que la lutte avait assez duré et décidèrent de conclure des ententes industrielles entre eux ».

Il movimento sindacale che si è svolto in quest'industria dal 1895 al 1906, ebbe a capo il gruppo delle imprese svizzere tedesche ed a modello l'esempio dell'industria del cemento Portland. Infatti nel '95 noi vediamo sorgere un'intesa sui prezzi tra le ditte della Svizzera centrale ed orientale che venne rinnovata nel 1897 e che nel 1898 si occupò anche della riduzione della produzione impedendo così l'avvilimento dei prezzi durante il '99 ed il 1900 (²). Nel 1902 poichè la mancanza d'una severa disciplina e la concorrenza della Svizzera francese si facevano sentire in modo spiacevole, le 15 imprese della convenzione sui prezzi fondavano a Zurigo una Società anonima per la vendita dei loro prodotti. Due imprese della Svizzera francese entravano

(1) Questo fatto che le fabbriche di calce sono dedite molte volte anche alla preparazione del cemento (e viceversa) fa apparire naturale la stretta relazione tra le peripezie dell'una e dell'altra industria nel loro cammino verso la concentrazione industriale.
(2) B. ü. H. u. I. d. S. 1895-1902 Kalk.

a farne parte [1]. A questo movimento coalitorio nella Svizzera tedesca teneva dietro quello della Svizzera francese. Nel 1906 dopo 3 anni di discussioni [2], sorgevano due distinti sindacati; quello rappresentato dalla « Société par actions pour la vende des chaux et ciments de la Suisse Romande » con sede in Losanna e che raggruppa le imprese vodesi, e quello che funziona sotto il nome di « Société anonyme des Fabriques neuchâteloises de chaux et ciments naturels » [3] con sede in Neuchâtel e che riunisce le 5 imprese del cantone ononimo.

Fra le tre coalizioni esiste sin dal 1906 un formale accordo per la limitazione reciproca del territorio per la vendita dei loro prodotti, onde ogni concorrenza tra di esse è completamente esclusa. L'A. G. Kalk e la G. P. B. [3] si obbligano poi a comperare un dato contingente annuale di prodotti della N. C. C. da vendere per proprio conto sul loro territorio.

La costituzione ed il funzionamento dei tre sindacati presenta grande analogie come si vedrà dall' esame separato che qui facciamo seguire.

Il sindacato della Svizzera tedesca è composto da 13 imprese che hanno rimesso la loro vendita nelle mani dell' organo centrale di smercio. Con 4 imprese [4] esistono dei contratti speciali secondo i quali esse si riservano la vendita dei prodotti sottomettendosi per il resto alle norme del sindacato, e finalmente colle 8 imprese appartenenti ai due sindacati della Svizzera francese esistono i contratti a cui venne alluso più sopra. Per tal modo vediamo come questo sindacato più anziano per nascita degli altri due estende la sua azione a 17 risp. 25 imprese giungendo a raggruppare oltre il 90 % della produzione della Svizzera tedesca e di quella francese (ca. 20,000 vagoni all' anno). Il capitale sociale dell' A. G. Kalk, aumentato nel 1905 da 100,000 a 150,000 fr. è suddiviso in azioni vincolate e ripartite tra i soci in ragione dei loro contingenti di fabbricazione: le azioni restano depositate presso la Società a garanzia dell' osservanza delle norme contrattuali.

---

(1) B. ü. H. u. I. d. S. 1902, pag. 189.

(2) Lettera privata da O. Perusset, Dir.

(3) Abbreviativo: N. C. C.; il sindacato che ha sede in Losanna essendo composto dalle imprese di Graudehamp, Paudex e Baulmes si abbrevia ufficialmente in G. P. B.

(4) J. Ziegler Rosloch — Vereinigte Cement fabriken Rosloch A, G. — G. Knobauch Ober-Entfelden — Schw. Cement Jndustrie Gest. Ennenda.

Per ragione di economia e di praticità la vendita dei prodotti venne riposta nelle mani della A. G. Portland [1] la quale percepisce 6 fr. per ogni vagone da 10,000 kg. venduto, e 3 fr. per le vendite al dettaglio conchiuse direttamente dalle imprese. I prezzi e le condizioni di vendita vengono fissati dal sindacato della calce in assemblea generale, come pure i contingenti in base ai quali avviene la ripartizione della vendita tra le imprese. La clientela può pretendere un prodotto di determinata provenienza a meno che questa abbia già sorpassata la sua quota prestabilita. Il pareggio dei contingenti avviene annualmente in base ai rapporti mensili che vengono compilati dal sindacato sulla scorta di quelli giornalieri emessi dalle singole imprese, esso si effettua mediante la riduzione o l' aumento delle quote per l' anno successivo [2].

I pagamenti della Società ai fornitori avvengono mensilmente coll' aiuto di accettazioni a 3 mesi o a 30 giorni col 2 % di sconto: essi si basano sul ricavo netto diminuito dalle spese di trasporto, ribassi e tasso di vendita. Speciali riduzioni di prezzi vengono accordate a quei rivenditori che oltre al raggiungere un massimo di vendita si obbligano a non far concorrenza ad altri rivenditori operanti fuori d' un raggio di 15 chilometri.

A simiglianza del sindacato del Cemento Portland, esistono anche qui speciali contratti coi sindacati tedeschi ed austriaco, onde lo smercio in quelle regioni è reciprocamente regolato da norme fisse.

Su identici principii è rogata la G. P. B. che conta un capitale di 100,000 suddiviso in azioni da 500 fr. Questo sindacato riunisce le tre più grandi imprese vodesi e si può dire ch' esso domina la produzione inquantochè le fabbriche che non hanno dato la loro adesione sono di un' importanza tanto minima da non essere in grado di menomamente concorrere col sindacato.

Qualche maggior dettaglio siamo in grado di dare sulla N. C. C. I suoi statuti ne circoscrivono lo scopo nel modo seguente:

---

(1) Dalla dissoluzione di questa Società, la vendita avviene per cura della A. G. Portland in Liquidation.

(2) Per produrre il pareggio dei contingenti già nel corso dell' anno il sindacato può abbassare o rialzare, a seconda dei casi, il prezzo di certe marche di un montare di 5-20 fr. per vagone. Il maggior eventuale ricavo cade allora per metà alla fabbrica e per metà al sindacato, il minor ricavo rimane invece a carico della sola impresa.

« Le but de la société est:

a) d'assurer la vende de la production des usines, tant en Suisse qu'en France;

b) de nouer des relations avec des sociétés et groupements similaires aussi qu'avec des usines;

c) de faire progresser l'industrie des chaux et ciments naturels;

d) d'établir une répartition équitable de la vente entre les diverses usines proprietaires d'actions;

e) d'étudier et d'appliquer toutes mesures de nature à baisser le prix de revient;

f) d'établir des prix normaux de vente.

Il capitale sociale è di 45,000, le azioni da 500 fr. cadauna e ripartite prorata dei contingenti. Questi contingenti presentano una tripartizione resa necessaria dai rapporti nei quali il sindacato si trova di fronte alla S. A. Kalk ed alla G. P. B.; cosicchè per ogni officina noi troviamo quotizzata la quantità di vagoni che essa ha diritto di smerciare sul territorio della N. C. C., quella da vendersi alla Società A. G. Kalk e quella che spetta alla G. P. B. Il pareggio dei contingenti avviene annualmente mediante bonifico reciproco di 30 fr. per vagone di calce e 50 fr. per vagone di cemento naturale. La società rimborsa ai fornitori in base ad un prezzo d'acquisto prestabilito. La differenza tra questo prezzo e quello di vendita alla clientela, forma il beneficio bruto della Società che vien ripartito agli azionisti dopo deduzione delle spese generali.

Il sindacato raggruppa 5 imprese cioè la totalità di quelle esistenti nel Cantone di Neuchâtel. La loro produzione ammonta a 4,500 vagoni, annualmente.

Queste le organizzazioni che reggono l'industria della calce nella Svizzera tedesca ed in quella francese. Esse hanno influito sui prezzi mediante un rialzo variante a seconda della regione, dal 5 al 15 % (Neuchâtel 7 ½, Losanna 15) e che non può reputarsi esagerato stante il basso livello dei prezzi portato dalla crisi del 1900. Sul probabile sviluppo avvenire di questi tre sindacati riportiamo qui l'autorevole opinione del Direttore Léon Lambert che vien condivisa da altre eminenti personalità di questo ramo industriale: « si tout parait pour le mieux dans nos divers groupes, ce n'est pas encore l'idéal; et je voix le moment venir où une transformation complète de notre entente en une jeule société s'imposera comme une nècessité. L'avenir me dira si j'ai raison ».

Nella Svizzera italiana l'industria della calce che si raggruppa intorno al Lago di Lugano ed è composta da quattro ditte principali di cui tre site a Campione ed una a Melide, ha concentrato nel 1904 la vendita dei suoi prodotti nelle mani d'una ditta commerciale di Lugano quotizzando la produzione e fissando contemporaneamente dei prezzi unitari di vendita. Il controllo è affidato alla stessa ditta luganese la quale regola il fuoco delle fornaci in modo da assicurare ad ogni ditta un lavoro regolare e costante, essa provvede inoltre alla ripartizione degli ordini in base alle quote prestabilite in parti proporzionali alla produzione totale ($^{14}/_{38}$; $^{10}/_{38}$ e $^{7}/_{38}$ spettano alle 3 ditte campionesi; $^{7}/_{38}$ alla ditta di Melide). Con una impresa di Ponte-tresa (Lago di Lugano) che non fa parte del sindacato venne conchiuso un contratto per evitare la concorrenza: la ditta non associata riceve un indennizzo annuo contro l'obbligo di limitare i suoi affari ad un determinato territorio ed il sindacato si obbliga pure di acquistare da lei annualmente 5 vagoni di calce.

4. — Industria del gesso.

Gli stessi avvenimenti che nel 1900 diedero la spinta alla fondazione di sindacati per la concentrazione della vendita nelle industrie della calce e del Cemento Portland, condussero alla fondazione di un sindacato nell'industria del gesso. Favorito dall'uniformità dei prodotti e dalla mancanza di forti attriti personali, esso poteva costituirsi nel 1903 sulle basi d'una Società anonima (1) concentrante tutte le attività tecniche e commerciali delle 24 imprese della Svizzera tedesca. I fabbricanti furono guidati a questo passo da considerazioni come le seguenti:

la fusione permette di far lavorare solamente quelle imprese che fabbricano a migliori condizioni;

essa rende possibile l'introduzione di più razionali sistemi di fabbricazione quindi la riduzione delle spese generali contemporaneamente al miglioramento della qualità dei prodotti;

essa permetterà pure delle economie sulle spese di trasporto, sulle compere di materie prime (acquisti in comune), sul meccanismo amministrativo;

(1) Gips-Union.

finalmente essendo quasi eliminata la concorrenza si potrà sperare in un rialzo dei prezzi.

La Società è munita di un capitale azioni di 1,300,000 fr. e di 1,000,000 d'obbligazioni, e riunisce oggi 19 imprese associate, 4 acquistate e due legate da semplice contratto per la quotizzazione della produzione e cessione della vendita. Il raggio d'azione del sindacato limitato primieramente alla Svizzera tedesca venne esteso nel 1905 anche a quella francese mediante l'acquisto della fornace di Bex (Vallese) e la conclusione d'un contratto col maggior fabbricante della Contrada. Il primo compito della Società fu quello di sospendere la produzione di buona parte delle aziende cosicchè mentre prima del sindacato 24 imprese con una forza produttiva di 12,000 vagoni avevano di fronte un consumo medio annuale di ca. 4-5,000 vagoni nel 1905 cinque sole imprese erano sufficenti a coprire tutto il fabbisogno: oggi 9 imprese sono mantenute in attività e producono circa 3,500 vagoni all'anno avendo però una capacità produttiva di circa 7,000 vagoni.

La società dei maestri gessatori (Schweizer. Gipser meister verband) costituitasi per mantenere questa classe di persone indipendenti dai commercianti e fabbricanti [1] costituisce la più seria opposizione al sindacato. Alcuni suoi soci di Zurigo, Basilea e Lucerna onde impedire l'aumento dei prezzi, hanno fatto acquisto di un'impresa posta a Kienberg e che funziona sotto la ditta « Genossenschaft schweizer. Gypsermeister » con sede a Basilea.

Oltre questa concorrenza sono nate negli ultimi anni alcune aziende adescate dagli ottimi risultati della « Gips-union » [2], per modo che sin'ora malgrado il rialzo dei salari e delle materie prime i prezzi non hanno potuto venir elevati al disopra di quelli del 1902: anzi nel 1905 e nuovamente nel 1906 essi subirono una piccola riduzione intenta a forzare un poco la vendita [3].

(1) N. Z. Z. 189 M. 10 Juli 1906.

(2) I progressi dell'impresa risultano dal seguente specchio:

Anno:	*1903*	*1904*	*1905*	*1906*	*1907*
Guadagno netto :	7,765	64,079	64,782	71,812	72,504
Dividendo :	0	4 %	4 %	4 ½ %	4 ½ %
Riserve:	83,703	108,603	114,932	156,719	145,432

(3) B. ü. H. u. I. d. S. 1906, pag. 163; J. Steiger, l. c. pag. 19.

5. — Industria dei laterizî.

Prima del 1860 l'industria svizzera dei laterizii era semplicemente un appendice dell'agricoltura e della selvicultura essa lavorava a sopperire al limitatissimo bisogno locale: in quei tempi le case si facevano per lo più in pietre da cava, le pareti interne in paglia, legno o gesso, e solamente i camini in mattoni cotti [1]. Che i metodi di fabbricazione restassero quindi allo stato primitivo è cosa che non abbisogna d'altra spiegazione. Ma dopo il '60 coll'aumento di popolazione nei centri industriali, coll'accresciuto benessere del Paese il bisogno di abitazioni moderne, di grandi costruzioni per la pubblica amministrazione [2] permise all'industria dei laterizî di costituirsi indipendente e di allargare in pochi anni i limiti della sua forza produttiva. Gli abbondanti giacimenti argillosi dell'altipiano sul quale si raduna buona parte della nostra industria, offrirono delle materie prime adattatissime per tutti gli svariati bisogni della fabbricazione.

Importantissime le variazioni nella tecnica man mano introdotte in quest'industria: così all'introduzione dei forni a fuoco continuo tenne dietro quella delle più svariate macchine per la lavorazione dei materiali, mentre l'introduzione degli essicatoi permise la produzione anche in tempi meno favorevoli, nell'ultimo ventennio un nuovo sistema detto « a secco » sembra destinato a rendere possibile il lavoro durante tutta la durata dell'anno nonchè ad aumentare considerevolmente l'intensività della produzione [3].

Il capitale adescato dalla prospettiva di rotondi guadagni industriali affluì verso il '70 alla nuova fonte in un modo che avrebbe impensierito se lo sviluppo edilizio non avesse di poi prese delle dimensioni stupefacenti [4]. La città di Zurigo aveva

(1) Schweizer. Tonwaren Industrie [Abbr. S. T. I.]. Herausgegeben vom Verbaud Schweizer. Ziegelfabrikanten: bis 1904 unter: « Monatsblätter der schweizer. Tonwaren Ind. »: 1907, 1 ott., pag. 150.

(2) Beiträge zur Geologie der Schweiz.-Geoteknische. Serie IV. 2 Lfrg. Die Schweizer. Tonlager III.er Teil: *Dr. Moser*: Volkswirtschaftlicher Teil, pag. 9.

(3) Il sistema per il quale si esige una qualità speciale di argilla, è già da noi introdotto ad Allschwyl presso Basilea. Nel 1907 esso venne però sospeso (B. ü. H. u. I. d. S. 1907, pag, 180). Moser, l. c. pag. 46; S. T. I. 1900, ott., pag. 75 seg.

(4) Alcuni capitalisti si scottarono anche le dita; così con una fabbrica a Romanshorn si sacrificò invanamente 1 Millione di franchi S. P. I. 1898, agosto, pag. 362.

nel '45 tre manifatture con una produzione annua di 6-700,000 pezzi (per lo più tegole) [1] nel 1900 si fabbricavano per contro nella stessa città 30 Millioni di pezzi mentre la forza produttiva delle 4 imprese occupate in questa produzione vien valutata per il periodo 1885-1900 a 45 Millioni di pezzi annualmente [2]. Lo stesso sviluppo si può constatare a S. Gallo, Lucerna, Berna, Basilea, Losanna dove negli ultimi decennii sono sorti tanti nuovi quartieri in terreni nuovi o su quelli già occupati da vecchie costruzioni. Le statistiche sull'industria dei laterizi non sono troppo concordi; la lega svizzera per l'industria ed il commercio contava nel 1899 181 imprese sottoposte alla legge sulle fabbriche, con 5163 operai e 4418 HP. di forza motrice: il Dr. Oesch invece, computando anche le piccole aziende giunge alla cifra di 318 con una produzione totale di mattoni di 448 Mill. di pezzi, 14390 operai e 341 forni: dai risultati provvisori della statistica federale del 1905 (Betriebsstatistik) preleviamo invece un numero di 4891 operai e 7247 nutriti: da certe stime pubblicate sui fogli mensili della Società dei fabbricanti svizzeri di laterizi risulta che la produzione annuale approssimativa è di circa 320—350 Millioni di pezzi (1900: nel 1894 essa veniva valutata a 148 Millioni) [3].

Passiamo ora ad esaminare quegli avvenimenti svoltisi dal 1890 in poi e che condussero ad un periodo di organizzazione dell' industria dei laterizi in molteplici sindacati industriali. L'epoca che corre dal 1890 al 1900 è quella nella quale si sono svolti i due principali avvenimenti fautori di coalizioni in quest'industria: vogliamo alludere all'aumento straordinario della forza produttiva ed alla diminuzione del consumo quale conseguenza della crisi edilizia. Abbiamo visto come dal' 70 in poi l'aumento dell'attività edilizia abbia contribuito allo svilupparsi dell' industria dei laterizii e rileggendo oggi i rapporti tramandatici dagli anni intorno al 1890 ci persuadiamo che in quel periodo l'industria in esame attraversava una vera epoca d'oro. Il consumo favorito dalla moderna tecnica costruttiva, andava sempre più aumentando e le imprese facevano dei guadagni ragguardevoli. La Mechanische Backsteinfabrick di Zurigo ripartiva ai suoi azionisti nel 1898 il 16 % [4], ed il capitale ade-

(1) S. T. I. 1907, ott., pag. 149.

(2) S. T. I. 1900 marzo, pag. 22; 1899 marzo, pag. 18.

(3) S. T. I. 1900 luglio, pag. 50; 1900 gennaio, pag. 3.

(4) Conviene però osservare che quest' impresa fondata nel 1865 ripartiva nello stesso anno il 3 ½, nel 1866 l' 1 %; dal 1867 al 1870 0 %; dopo una riduzione del capitale nel 1871 6 %; nel 72-73 12 %; nel 74 18 %; poi nel 1879 7 ½ % e nell' 80-81 2 %.

scato dall'abbondanza di materia prima affluiva allegramente alla sorgente di sì vistosi profitti. Persino lo Stato (Ct. di Berna) fece dei progetti per aprire delle imprese, mentre la Confederazione e la Società dei fabbricanti svizzeri di mattoni diedero fr. 20,000 per la ricerca e l'analisi di nuovi sedimenti argillosi [1]. In queste condizioni la forza produttiva riceveva un impulso straordinario dal 1890 al 1898 essa subì un aumento valutato a 60 %: 50 milioni di pezzi vengono prodotti da 20 imprese affatto nuove il resto dalle vecchie imprese aggrandite e trasformate in modo da rispondere ai più moderni postulati della tecnica. Questo allargarsi dei limiti dell' industria doveva gravemente compromettere le sorti delle imprese di laterizi chè, oltre al non rispondere ad un proporzionato aumento del consumo esso ebbe la disgrazia o la colpa di prodursi poco tempo prima di quel periodo di crisi causato dal repentino ristagno dell'attività edilizia. Esaminando comparativamente progetti e risultati di molte tra le imprese sorte in quel periodo dal 1890 al 1900 nasce facilmente il sospetto che dei rapaci fondatori abbiano voluto con delle calcolazioni assai discoste dal vero accalappiare qualche capitalista e che vi siano riusciti: infatti una fabbrica fondata nel 1898 [2] doveva secondo i progetti avere una produzione annuale di 5.000.000 di pezzi, un capitale azioni di fr. 300.000 e delle obbligazioni per 150.000, il guadagno netto doveva importare fr. 42.420, gli ammortamenti fr. 35.000 all'anno. Quali i risultati dopo 3 anni d'esercizio? Vendita 1901 = 2.904.634 pezzi, capitale azioni primitive fr. 300.000 azioni privileggiate franchi 150.000, obbligazioni fr. 235.000: perdite nel 1901 fr. 34.287, ammortamenti fr. 17.625,97. Un'altra impresa sorta nel 1897 presso Zurigo prometteva nei prospetti il 15 % di dividendo e ripartiva nei primi dieci anni il 2,7 % [3]: nel febbraio del 1908 una impresa progettata e costrutta nell'epoca che esaminiamo, era costretta a ridurre il suo capitale del 60 % per aumentare la rata d'interesse del capitale investito inizialmente, la quale in media raggiunse ca. il 2,1 % al posto del 10 ¼ % previsto dai progetti [4].

Che avveniva intanto sul mercato delle abitazioni? Dal 1890 in poi alla seria investizione di capitali nell' erezione di edifici destinati a rispondere ad un reale bisogno era subentrata gra-

(1) S. T. I. 1898 agosto pag. 62.

(2) S. T. I. 1902 aprile pag. 28.

(3) N. Z. Z. 17 ottobre 1907 288 a.

(4) S. T. I. 16 febbraio 1908 pag. 32.

datamente la mania di speculare. Incoraggiati dalla facilità di ottenere del credito (gli istituti bancarii prestavano su ipoteca di secondo grado senza richiedere altra garanzia, e su ipoteca di terzo e quarto grado con un solo o due garanti, ad un limitato tasso d'interesse [1], tutti si credevano chiamati a costrurre delle nuove abitazioni: la speculazione sui terreni aizzata dall'incalzare della domanda faceva salire i prezzi a livelli favolosi, gli affitti montavano senz'interruzione, e dal primo architetto od avvocato all'ultimo mercante di cavalli o di bevande alcooliche tutti erano invasi dalla mania di fabbricare [2].

Ma già nel 98 una gran quantità di abitazioni vuote indica lo stato precario della situazione, e quando le banche rese guardinghe, rifiutano l'accordo di credito su ipoteca senza garanzie speciali, [3] allora subentra un generale rincaro del denaro e l'attività edilizia si restringe sino al ristagno più completo mentre di contraccolpo le industrie dei materiali da costruzione cadono nello stato più acuto di crisi.

Alcuni dati relativi alla crisi edilizia serviranno a completare queste osservazioni. Nel 1900 si contavano a Basilea 900 appartamenti vuoti [4]. A Zurigo l'attività edilizia seguiva la seguente curva discendente:

anno [5]	1896,	1897,	1898,	1899,	1900,	1901,	1902,	1903
case costrutte:	461.	420.	321.	262.	211.	118.	91.	83

Nell'industria dei laterizi la sovrapproduzione intanto raggiungeva intorno al 1900 i 40 milioni di prezzi [6], e gran numero d'imprese era costretto a ridurre o sospendere la fabbricazione per non aumentare inutilmente gli enormi depositi di magazzeno già ammassati. Contemporaneamente alla sovrapproduzione progrediva il ribasso dei prezzi più o meno forte a seconda della contrada; per non dire delle forme indirette d'avvilimento (aumento del volume dei mattoni normali, prezzi che prima s'intendevano franco stazione, s'intendono ora franco in cantiere di costruzione ecc.) intente a forzare lo smercio, accenneremo al fatto che i prezzi scesi da 48-54 franchi ‰ mattoni a 37 fr. % passavano poi a 28.— e piombavano nel 1902

(1) S. T. I. 1900 gennaio pag. 6.

(2) idem.

(3) idem.

(4) S. T. I. 1901 aprile pag. 25.

(5) S. T. I. 1908 febbraio pag. 22.

(6) S. T. I. 1900 luglio pag. 50; 1898 agosto pag. 62.

a 25 e 20 fr. per mille [1]. Che meraviglia se con simile avvilimento di prezzi nel breve periodo di un anno e mezzo (1900-1902) circa 15 imprese cadevano in liquidazione forzata, e se gran parte delle altre imprese erano costrette a vendere al disotto delle spese di produzione [2]? E che pensare delle nuove aziende quando la stessa Mechanische Bachsteinfabrick di Zurigo riduce nel 1900 la sua produzione a 5,86 Mill. di pezzi mentre nel 1896 essa ne fabbricava 20,79 Mill.? e quando le vendite della stessa impresa scendono nel 1900 a 7,01 Mill. dopo aver raggiunto nel '96 i 20 Mill. di Pezzi? [3]. Il rialzo dei carboni (nel 1900 fr. 2 per tonnellata) e quello dei salari dovevano in questo frangente aggravare la situazione, mentre il fabbricante, malgrado la riduzione dei prezzi di vendita, non riusciva a vendere un mattone od una tegola di più. Anche una forte riduzione nel costo d'un materiale che rappresenta nella spesa totale di costruzione d'una casa d'abitazione dal 3 all'8 % non vale da solo ad incitare l'attività edilizia [4]!

A torto però potrebbesi credere che di fronte alla precaria situazione i fabbricanti rimanessero inerti: ben vedevano che l'avvenire si oscurava e che era d'uopo unirsi un'azione compatta per frenare la sovrapproduzione e porre un limite all'avvilimento dei prezzi in attesa di un risveglio dell'attività edilizia, ma i loro sforzi riuscirono vani per lungo tempo, la lotta si protrasse più anni ancora dopo la crisi edilizia e la depressione industriale raggiunse prima i limiti più estremi.

Prima di entrare nell'esame del movimento sindacale compiutosi nell'industria dei laterizi dobbiamo accennare all'esistenza di una lega abbracciante gli imprenditori di tutta la Svizzera e militante sotto il nome di « Ziegler Verein » a garantire gli interessi d'ordine generale dell'industria. Questa lega

(1) S. T. I. 1898 maggio pag. 38; 1899 dicembre pag. 91; 1900 dicembre pag. 94; 1901 gennaio pag. 4; 1902 dicembre pag. 90.

(2) S. T. I. 1902 sett. pag. 66. La grama situazione si rispecchia anche sulle cifre dell'importo;

anno:	1897	1898	1899	1900	1901	1902
quintali:	303.781 —	256.060 —	190.894 —	113.470 —	86.557 —	102.958
L'esporto ammonta a q.	115.303 —	170.558 —	155.560 —	175.732 —	189.306 —	221.205

ma malgrado la curva ascendente, impedito dalle tariffe ferroviarie elevate, l'esporto non fu di natura da salvare l'industria dalla sovrapproduzione.

(3) Jahresberichte der Mechanischen Bachsteinfabrick A. G. in Zurich.

(4) Quando il prezzo dei mattoni cade di fr. 5 ‰ pezzi la spesa per una costruzione dove abbisognino 50.000 pezzi verrà diminuita di fr. 250, la perdita che subisce la fabbrica invece è di fr. 5000 qualora la sua produzione ammonti ad 1 Mill. di pezzi annualmente. S. T. I. 1901 aprile pag. 25.

era suddivisa in sezioni regionali (1) con a capo un direttorio centrale (Centralvorstand), e sua precipua cura fu di aumentare sempre più i vincoli di collegialità tra i soci non solamente coll'istituzione di diete annuali (la prima nel 1893) ma specialmente colla redazione di quel foglio dapprima mensile (1898-1904) poi trimensile al quale noi tante volte ci siamo riferiti già ed al quale ci riferiremo di sovente ancora. Ma vedremo nel corso della narrazione dei fatti quanta influenza diretta questa lega abbia esercitato sullo svolgersi dell'evoluzione verso le coalizioni industriali nell'industria da lei rappresentata.

Le prime traccie di movimento sindacale sono difficili da rinvenire poichè le prime coalizioni avevano riguardo solo ai prezzi ed erano protette da un segreto assoluto; ci è noto solamente che nel'99 (febbraio) 40 imprese delle quali 13 appartenenti alla sezione Romanda della lega sullodata ed il resto alla sezione bernese, stabilivano in comune i prezzi minimi delle qualità correnti di mattoni pieni, forati e vuoti franco ogni stazione ferroviaria dei cantoni di Berna, Soletta Neuchâtel, Friburgo, Vaud e Vallese (2); l'accordo aveva però un'esistenza effimera; già nell'ottobre dell'anno di fondazione esso veniva formalmente sciolto poichè la sua azione veniva reputata illusoria (3). Tuttavia essa ha avuto un'influenza educativa, poichè noi vediamo nello stesso anno di suo scioglimento delinearsi tra i fabbricanti della Svizzera francese quel movimento diretto a raggruppare le imprese romande e bernesi in un sindacato per regolare la vendita dei prodotti, di cui sarà questione tra poco.

Nello stesso anno (1899) la dieta della lega dei fabbricanti svizzeri di laterizi nell'intento di chiarire la situazione dell'industria e di sondare quante simpatie godesse l'idea d'un sindacato, decretava di eseguire un'inchiesta tra le imprese affigliate e quelle libere della Svizzera. Delle 83 aziende interpellate 41 con una produzione annuale media di 107,2 Mill. di pezzi si dichiaravano favorevoli alla fondazione d'un sindacato, 20 imprese con 66,9 Mill. di produzione si dichiaravano contrarie e 22 con 38 Mill. di pezzi di produzione davano nessuna o dubbia ri-

(1) Erano 8 sezioni: Berna, Zurigo, Argovia, Basilea, Turgovia, Romande, S. Gallo, Sciaffusa.

(2) S. T. I. 1899, marzo pag. 18.

(3) Il protocollo della seduta della sezione bernese relativa allo scioglimento dell'accordo (3. X. 99) contiene le seguenti testuali parole: Si constata che la convenzione viene osservata da pochissime imprese, che quindi non si può far assegnamento sulla semplice parola delle parti contrattuali.

sposta (1). Ma ad esclusione di questo passo che merita certamente un voto di lode, l'anno 1899 non vide sorgere nessun sindacato d'indole duratura. E così pure il 1900, questo fu l'anno dei progetti. Alla solita dieta annuale se ne presentarono e discussero quattro ai quali vogliamo brevemente accennare.

Il primo emanante dalla sezione Turgoviese (presidente Brauchli), compilato in base alla convenzione allora esistente fra i fabbricanti di cemento Portland, consiste in un semplice regolativo dei prezzi rafforzato da un rigoroso controllo. Il secondo, quello del sig. Blatter, si limita invece ad una generale riduzione dell'esercizio invernale. Il signor Noppel, propugnando in un terzo progetto la stessa idea della riduzione dell'esercizio, propone invece la fondazione d'una Società anonima collo scopo di affittare altrettante imprese quante bastano per poter dominare e quindi sospendere la produzione di 40 milioni di pezzi (sovrapproduzione approssimativa) sino a miglioramento del mercato (2). Il quarto ed ultimo progetto (signor Kennel) consiste invece nell'istituzione d'un posto centrale di vendita con prezzi minimi e quotizzazione della produzione. Ora, quantunque la discussione su queste idee non abbia avuto un immediato risultato pratico, pure essa ha condotto alla constatazione che, date le grandi varietà di interessi esistenti tra le diverse parti del paese, solamente mediante accordi regionali si sarebbe giunti ad una efficace soluzione del problema. E

(1) I risultati delle singole sezioni sono i seguenti

	si		no		nessuna o dubbia risposta	
	imprese	produzione	imprese	produzione	impresa	produzione
Zurigo	6	26	5	24,2	4	17,7
Berna	10	42,2	1	1	5	5
Sv. francese	4	8.2	3	13,8	3	1,3
Argovia	3	0,4	3	3	2	3
Turgovia	9	14,7	4	14,5	5	7
S. Gallo	4	4,7	4	10,4	3	4
Ticino	5	9	—	—	—	—

S. P. I. 1900 gennaio pag. 3.

(2) La società avrebbe dovuto disporre d'un capitale di fr. 200.000 annualmente. Infatti come abilmente spiega il progettista, visto che la produzione nel 94 era di circa 148 milioni di pezzi e che nel 1900 essa giungeva ai 350 milioni si può valutare la sovrapproduzione a 40 milioni di pezzi poichè è supponibile che il consumo abbia assorbito almeno i 4/5 dell'aumento di produzione. Per fabbricare 40 milioni di pezzi occorre un'investizione di capitale pari a 4 milioni di fr. (100.000 fr. per ogni milione) che al 5 1/2 % dànno un interesse di 200.000 fr. somma necessaria annualmente per affittare e sospendere l'esercizio d'altrettante imprese quante bastano per produrre la quantità di 40 milioni di pezzi. Per tal modo, togliendo la causa dell'avvilimento dei prezzi si arriverebbe ad atrofizzare la perdita derivante dallo stesso e valutabile a 5 franchi per ogni mille pezzi sia in cifra tonda 2.000.000 di fr. (in molti casi il ribasso dei prezzi raggiunse 10 e più fr. per mille pezzi).

questa persuasione che guidava nell'inverno del 1900 i tentativi d'accordo per la riduzione della produzione nelle imprese di Turgovia, S. Gallo, Zurigo, Argovia e Sciaffusa, dei quali parleremo nel seguito, doveva ricevere nel 1901 la sanzione formale della lega dei fabbricanti ed esercitare un'azione benefica sull'evoluzione verso i sindacati industriali tra le imprese laterizie. Il 23 di luglio 1901 nella dieta tenuta a Basilea e che rimase così memorabile da venir definita « rivoluzione basilese » si nominò infatti una commissione di 9 membri incaricandola dello studio della questione d'un sindacato industriale. A questa nomina successe la dimissione dei membri del direttorio centrale e più tardi la revisione degli statuti della lega che ebbe per iscopo di conferire maggior agilità di movimenti alla direzione. Poi in una seduta di novembre dopo di aver discusso un progetto di sindacato inoltrato dal signor Zurlinden (1) il padre dei sindacati nell'industria dei cementi, si passava alla decisione di suddividere il territorio svizzero in altrettante zone affine di permettere una razionale evoluzione dell'idea dei sindacati nei limiti delle stesse. Si formarono i seguenti circoli: 1. Svizzera francese, 2. Berna e Soletta fin al Giura, 3. Giura bernese, Basilea e Frikthal, 4. Zurigo e Argovia, 5. Lucerna, 6. St. Gallo, Sciaffusa, Turgovia e Grigioni. I cantoni d'Uri, Svitto, Unterwaldo e Ticino restano territori liberi. La più esatta circoscrizione delle zone venne affidata ai singoli gruppi d'interessati. Per questo modo veniva dato il miglior impulso alla formazione di gruppi regionali quali meglio si adattano alle diversità dei mercati. Sarebbe tuttavia erroneo il sostenere che la causa delle difficoltà nel sorgere di sindacati nell'industria dei laterizi dipendesse unicamente da un errore di tattica, dall'aver voluto fondare cioè un sindacato abbracciante tutto il complesso d'imprese svizzere invece di attenersi alle singole regioni: abbiamo voluto solamente porre in rilievo l'azione direttiva della lega sull'evoluzione sindacale e la sua benefica influenza: quanto alle cause principali apponentesi alla formazione dei sindacati citeremo le seguenti:

---

(1) Questo progetto si può riassumere sulle seguenti linee principali: — 1. Fondazione d'una società dei fabbricanti svizzeri di laterizi della durata di 3 anni. — 2. La vendita è lasciata libera nelle mani dei singoli imprenditori. — 3. L'assemblea generale fissa i prezzi minimi. — 4. Quotizzazione della vendita e pareggio delle quote al mezzo di reciproci versamenti. — 5. Costituzione d'un efficace organo di controllo. — 6. Fissazione di pene convenzionali.
S. T. I. 1901 dic. pag. 99.

in prima linea il dualismo tra le vecchie e le nuove imprese; quelle addossando tutta la colpa della situazione precaria a queste, non ritenevano equo di doversi sacrificare per altri quand'anche dall'astensionismo non risultasse vantaggio per nessuno;

in secondo luogo la mancanza di fiducia reciproca; (1)

e finalmente il numero troppo grande d'imprese (2) (mancanza di sufficiente concentrazione industriale) e la gran varietà dei prodotti.

Passeremo ora all'analisi nel movimento sindacale in ogni singolo gruppo regionale d'imprese in quanto che esso, sino al 1906 si è svolto in parti isolate e ben distinte.

Svizzera francese.

Parve in sul principio che il gruppo d'imprese della Svizzera francese volesse fraternizzare con quello bernese a causa dei comuni interessi nella regione del Giura e negli altri paesi limitrofi (3). Ma i progetti di concentrazione della vendita ventilati nel 1899 e rientrati in scena nel 1901 colla nomina d'un comitato d'iniziativa, venivano rigettati dai bernesi, malgrado che, per accrescere l'interesse di questi alla coalizione, le imprese svizzero francesi si dichiarassero soddisfatte di accettare i lucernesi nella cerchia del sindacato. Così la sezione romanda rimase isolata, e poichè l'idea d'una fusione di tutte le imprese non incontrò le simpatie di tutti, così venne eletta una commissione col compito di ammanire statuti e contratti inerenti ad un sindacato per concentrare la vendita. L'assemblea generale preparatoria frequentata da 14 imprenditori, e successivamente quella costitutiva, accettarono l'operato della commissione per modo che nel novembre del 1901 poteva costituirsi la « Société anonyme des tuileries de la Suisse romande » con sede in Losanna.

---

(1) Questa fiducia era scossa dalle infrazioni recenti e passate degli accordi sui prezzi conchiusi in varie regioni. Già nel 1870 una società costituita tra i fabbricanti di laterizi della Svizzera orientale ed un'altra tra coloro della Svizzera occidentale, fissavano dei prezzi minimi per diverse sorti di prodotti, ma non riuscivano a farli osservare. Queste due leghe d'imprenditori ebbero però il merito di aver fissato le misure normali per diverse qualità di prodotti.
S. T. I. 1909 ottobre, pag. 150; Ber. ù. H. u I. d. S. 1895, pag. 160.

(2) S. T. I. 1900 gennaio pag. 6.

(3) S. T. I. 1899 marzo, pag. 18.

questa persuasione che guidava nell'inverno del 1900 i tentativi d'accordo per la riduzione della produzione nelle imprese di Turgovia, S. Gallo, Zurigo, Argovia e Sciaffusa, dei quali parleremo nel seguito, doveva ricevere nel 1901 la sanzione formale della lega dei fabbricanti ed esercitare un'azione benefica sull'evoluzione verso i sindacati industriali tra le imprese laterizie. Il 23 di luglio 1901 nella dieta tenuta a Basilea e che rimase così memorabile da venir definita « rivoluzione basilese » si nominò infatti una commissione di 9 membri incaricandola dello studio della questione d'un sindacato industriale. A questa nomina successe la dimissione dei membri del direttorio centrale e più tardi la revisione degli statuti della lega che ebbe per iscopo di conferire maggior agilità di movimenti alla direzione. Poi in una seduta di novembre dopo di aver discusso un progetto di sindacato inoltrato dal signor Zurlinden [1] il padre dei sindacati nell'industria dei cementi, si passava alla decisione di suddividere il territorio svizzero in altrettante zone affine di permettere una razionale evoluzione dell'idea dei sindacati nei limiti delle stesse. Si formarono i seguenti circoli: 1. Svizzera francese, 2. Berna e Soletta fin al Giura, 3. Giura bernese, Basilea e Frikthal, 4. Zurigo e Argovia, 5. Lucerna, 6. St. Gallo, Sciaffusa, Turgovia e Grigioni. I cantoni d'Uri, Svitto, Unterwaldo e Ticino restano territori liberi. La più esatta circoscrizione delle zone venne affidata ai singoli gruppi d'interessati. Per questo modo veniva dato il miglior impulso alla formazione di gruppi regionali quali meglio si adattano alle diversità dei mercati. Sarebbe tuttavia erroneo il sostenere che la causa delle difficoltà nel sorgere di sindacati nell'industria dei laterizî dipendesse unicamente da un errore di tattica, dall'aver voluto fondare cioè un sindacato abbracciante tutto il complesso d'imprese svizzere invece di attenersi alle singole regioni: abbiamo voluto solamente porre in rilievo l'azione direttiva della lega sull'evoluzione sindacale e la sua benefica influenza: quanto alle cause principali apponentesi alla formazione dei sindacati citeremo le seguenti:

(1) Questo progetto si può riassumere sulle seguenti linee principali: — 1. Fondazione d'una società dei fabbricanti svizzeri di laterizî della durata di 3 anni. — 2. La vendita è lasciata libera nelle mani dei singoli imprenditori. — 3. L'assemblea generale fissa i prezzi minimi. — 4. Quotizzazione della vendita e pareggio delle quote al mezzo di reciproci versamenti. — 5. Costituzione d'un efficace organo di controllo. — 6. Fissazione di pene convenzionali.
S. T. I. 1901 dic. pag. 99.

in prima linea il dualismo tra le vecchie e le nuove imprese; quelle addossando tutta la colpa della situazione precaria a queste, non ritenevano equo di doversi sacrificare per altri quand'anche dall'astensionismo non risultasse vantaggio per nessuno;

in secondo luogo la mancanza di fiducia reciproca; [1]

e finalmente il numero troppo grande d'imprese [2] (mancanza di sufficiente concentrazione industriale) e la gran varietà dei prodotti.

Passeremo ora all'analisi nel movimento sindacale in ogni singolo gruppo regionale d'imprese in quanto che esso, sino al 1906 si è svolto in parti isolate e ben distinte.

Svizzera francese.

Parve in sul principio che il gruppo d'imprese della Svizzera francese volesse fraternizzare con quello bernese a causa dei comuni interessi nella regione del Giura e negli altri paesi limitrofi [3]. Ma i progetti di concentrazione della vendita ventilati nel 1899 e rientrati in scena nel 1901 colla nomina d'un comitato d'iniziativa, venivano rigettati dai bernesi, malgrado che, per accrescere l'interesse di questi alla coalizione, le imprese svizzero francesi si dichiarassero soddisfatte di accettare i lucernesi nella cerchia del sindacato. Così la sezione romanda rimase isolata, e poichè l'idea d'una fusione di tutte le imprese non incontrò le simpatie di tutti, così venne eletta una commissione col compito di ammanire statuti e contratti inerenti ad un sindacato per concentrare la vendita. L'assemblea generale preparatoria frequentata da 14 imprenditori, e successivamente quella costitutiva, accettarono l'operato della commissione per modo che nel novembre del 1901 poteva costituirsi la « Société anonyme des tuileries de la Suisse romande » con sede in Losanna.

(1) Questa fiducia era scossa dalle infrazioni recenti e passate degli accordi sui prezzi conchiusi in varie regioni. Già nel 1870 una società costituita tra i fabbricanti di laterizî della Svizzera orientale ed un'altra tra coloro della Svizzera occidentale, fissavano dei prezzi minimi per diverse sorti di prodotti, ma non riuscivano a farli osservare. Queste due leghe d'imprenditori ebbero però il merito di aver fissato le misure normali per diverse qualità di prodotti.
S. T. I. 1909 ottobre, pag. 150; Ber. ü. H. u I. d. S. 1895, pag. 160.

(2) S. T. I. 1900 gennaio pag. 6.

(3) S. T. I. 1899 marzo, pag. 18.

Il sindacato all'atto della fondazione contava 9 partecipanti [1] venne dunque a rivestire la forma di Società anonima collo scopo:

di annodare relazioni con altri sindacati;

di dare incremento all'industria dei laterizi;

di ridurre le spese di produzione localizzando e specilizzando la fabbricazione di determinati prodotti;

di stabilire prezzi normali di vendita.

Non ci soffermeremo oltre ad esaminare gli statuti della Società che non differiscono da quelli d'ogni altra del genere. Per rendere possibile una convocazione rapida della Società anonima è stabilito che debba bastare un invito telegrafico spedito almeno 48 ore prima della riunione: altre speciali disposizioni non essendo contenute negli statuti, passiamo all'esame sintetico del contratto di sindacato che ha riguardo all'organizzazione del banco di vendita ed al suo funzionamento.

Sede del banco è Losanna succursale Friburgo: esso è diretto da un capo che ha paga fissa [2] e che non è direttamente interessato nelle imprese associate. Queste sono obbligate dal contratto che corre di 3 in 3 anni, a non eseguire alcuna vendita ne diretta ne indiretta ad altri che al sindacato, eccezione fatta per le vendite nel raggio locale le quali possono venir eseguite e fatturate direttamente dall'impresa per conto della Società che in questo caso non assume il delcredere. L'impresa è meglio in grado di conoscere la clientela locale e può quindi meglio e più rapidamente rispondere agli ordini suoi: tuttavia essa può cedere al banco l'incarico d'eseguire questi ordini ed allora essa è libera dall'obbligo del delcredere. Per la buona qualità della merce è garante di fronte al sindacato ogni impresa singola e la Società può domandare un giudizio d'esperti, rifiutare l'accettazione della merce, richiedere danni e spese a seconda dei casi. Il sindacato è dunque acquisitore della produzione a dei prezzi fissati contrattualmente [3] tanto per le merci da lui com-

(1) Briquetterie méchanique d'Yverdon; idem. de Préverenges; Soc. en nom collectif Dutoït et Vonnez-Yvonand; Briquetterie méchanique de Payerne; Soc. en nom coll. Curchod, Barraud e C. Bussigny; Tuilerie de S. Imier; S. A. de la tuilerie Quadri; Sté. technique á Neuchâtel; Savary et fils Faoug; con le imprese di Lentigny e Rosé venne conchiuso un contratto speciale, sinchè nel 1902 anch'esse entrarono a far parte della società (già nel gennaio 1902).

(2) Prima del 1905 esso percepiva il 3% del montare delle vendite: la paga fissa corrisponde oggi invece a circa l'1% della vendita media annuale.

(3) La prima fissazione avvenne per mezzo di periti che basarono il loro giudizio sulla media dei prezzi 1899 e 1900. Attualmente i prezzi si riferiscono a quattro zone: 1. Losanna e dintorni; 2. Friburgo, Payerne, Yverdon; 3. Bulle e Vallese; 4. Neuchâtel Chaux de Fonds.

perate e rivendute che per quelle spacciate dall'impresa nel raggio locale. Tutte le domande di prezzi e le ordinazioni che arrivassero quindi direttamente alle imprese dovranno essere trasmesse alla Società che li eseguisce salvaguardando nel miglior modo possibile gl'interessi degli imprenditori e tenendo contemporaneamente conto dei desideri della clientela purchè non ne derivi uno squilibrio nei contingenti. La differenza tra il ricavo netto ed i pagamenti che il sindacato fa alle aziende in cambio dei loro prodotti, [1] costituisce l'utile lordo della Società che, dedotte le spese vien ripartito agli azionisti e versato in parte ai fondi di riserva. I contingenti annuali di produzione rappresentano la quota parte della vendita totale spettante ad ogni socio e sono espressi in franchi anzichè in peso o misura. Essi vennero per la prima volta stabiliti da un consiglio d'arbitri sulla base della forza produttiva valutata a seconda delle dimensioni delle fornaci e degli essicatoi e su quella delle vendite eseguite nel 1899 e nel 1900 e registrate nel libro delle vendite: servirono al computo in denaro i prezzi medii di vendita della stessa epoca. Le variazioni nei contingenti dovute ad errori nel computo ed a susseguenti aumenti o restrizioni della forza produttiva vengono stabilite triennalmente all'epoca del rinnovo dei contratti. Se un'improvviso rilevante aumento dello smercio rendesse necessario l'aumento dei contingenti, questo deve avvenire per modo che le imprese a forza produttiva maggiormente discosta dal contingente usufruiscano per le prime dell'aumento. Il pareggio dei contingenti avviene annualmente mediante versamento alla cassa sociale e rimborsi della stessa ai soci di tassa percentuali stabilite. Il computo avviene in base ai rapporti settimanali delle imprese che contengono i dati relativi a tutte le ordinazioni eseguite sia su ordine del sindacato che direttamente nel raggio locale, e che servono alla compilazione di liste mensili emesse dal banco di vendita e sottoposte all'esame dei soci [2].

Accenneremo per ultimo all'esistenza d'un posto di controllo munito del diritto di visione dei libri e dell'inerente diritto di controllo, il quale sorveglia al regolare svolgersi delle operazioni del sindacato.

Accanto a questi appunti sull'ordinamento interno conviene accennare alle relazioni del sindacato colle istituzioni similari

(1) I pagamenti avvengono a fine mese, nel modo scelto dalle imprese (contanti o a scadenza) purchè la cassa del sindacato lo conceda.

(2) Facciamo posto ad un esempio di pareggio dei contingenti ed ai formulari inerenti al controllo delle vendite (vedi pag. 66 e 67).

a. *(formulario color giallo)*

Usine de............ Rapport hebdomadaire N.°........ des ventes locales du....... au.........19.....

faites pour le compte de la Société des Tuileries de la Suisse romande.

Date	N.° d'ordre		Acheteurs		Destinataires		Gare de destination	Tonnage	N.° des wagon	N.° du prix-cour.	Quantités	Désignation des marchandises	Unités	Prix de vente à la Société			Comptes avec les clients				N.° de facture
			Noms	Localités	Noms	Localités								Prix d'unité	Sommes partiales	Sommes Totales	Sommes partiales	Sommes Totales	Port à déduire	Sommes facturées	

b. *(formulario verde)*

Usine de............ Rapport hebdomadaire N.°........ des livraisons du....... au.........19.....

faites pour le compte de la Société des Tuileries de la Suisse romande.

(Identico formulario come ad *a*)

c. *(formulario rosa)*

Société anonyme des Tuileries de la Suisse romande.

Usine de.................. Relevé mensuel de.............. 19.........

N° des rapports	Date à la quelle les rapports sont arrêtés	Eincaissements effectués par l'Usine (¹)			Eincaissements à effectuér par la Société (²)			Totaux		Soldes			Observations
		Achats par la Société (³)	Vente aux Clients (⁴)	Solde	Achats par la Société (³)	Vente aux Clients (⁴)	Solde	Achats par la Société	Vente aux Clients	Bruts	Rabais aux clients	Nets	

(1) vendite nel raggio locale: dai formulari *a)* (2) vendite del sindacato: dai formulari *b)* (3) prezzi di vendita alla Società (4) idem ai clienti.

31 Déc. 19.........

Comparaison des contingents

Proposition des indemnités à payer ans usines en retard pour leur vente

Nom et Numéro de l'Usine		CONTINGENTS			ACHATS					Vente % d'après el	Retard en %	Contingent proportionell par rapport au contingent rédecit	Retard sur rapport cont. prop.		Indemnité 10 % au dessus 20 % au dessous du cont. prop.
		Normal	Réduction sóperée in 19...	19...	d'aprés les livres	Ventes supplémentaires au déc. 19...	Total	Réduction p. marchandises achatées p. les Usines	19...				au dessus —	au dessous —	
a	b	c	d	e	f	g	h	i	l	m	n	o	p	q	r
		Fr.	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.			Fr.	Fr.	Fr.	Fr.
		378 000	—	378 000	370 621 40	—	370 621 40	3 128 90	367 492 50	97	3	324 250 —	10 507 50	—	1 050 75
		130 000	—	130 000	86 607 50	3 437 50	90 045 —	45 —	90 000 —	69	31	111 450 —	18 550 —	21 450 —	6 145 —
		129 000	—	129 000	102 341 10	17 900 55	120 241 65	241 65	120 000 —	94	6	110 000 —	9 000 —	—	900 —
		120 000	45 000	75 000	73 705 90	—	73 705 90	136 35	73 569 55	98	2	64 350 —	1 430 45	—	143 05
		110 000	10 000	100 000	78 205 35	—	78 205 35	261 —	77 944 35	78	22	86 000 —	14 000 —	8 055 65	3 011 10
		85 000	25 000	60 000	55 222 50	—	55 222 50	3 028 80	52 193 70	87	13	51 450 —	7 806 30	—	780 55
		83 000	—	83 000	73 965 10	1 000 -	74 965 10	1 701 45	73 263 65	88	12	71 250 —	9 736 35	—	973 65
		75 000	—	75 000	45 803 25	—	45 803 25	—	45 803 25	61	39	64 350 —	10 650 —	18 546 75	4 774 30
		74 000	—	74 000	78 223 —	—	78 223 —	4 223 —	74 000 —	100	—	63 500 —	—	—	—
		70 000	—	70 000	32 225 60	—	32 225 80	30 35	32 195 25	46	54	60 000 —	10 000 —	27 804 75	6 560 90
		31 000	—	31 000	18 553 70	—	18 533 70	—	18 533 70	88	12	20 895 95	2 966 30	—	296 65
		1 285 000	80 000	1 205 000	1 015 454 40	22 338 05	1 037 792 45	12 796 50	1 024 995 95	86 %	—	1 027 495 95	94 646 90	75 857 15	24 635 95

Nota — « Cet exemple dé égalisation des contingent de notre Société ne doit pas servir d'exemple typique, car nous procedons maintenant librement, sans s' entenir à aucun schema, uniquement d'aprés la situation du moment et les causes qui ont provoqué les retards ».

limitrofe e colla sua clientela. Legato da comunanza d'interesse colle imprese della regione bernese, esso ha avuto cura di mantenere con esse dei rapporti chiari e regolari fissando i capisaldi della condotta reciproca in appositi contratti. Così col 1° gennaio del 1902 entrava in vigore un trattato col « Verband bernischer u. solothunisher Backsteinfabrikanten » sindacato costituitosi nel frattempo tra le imprese bernesi e quelle di Soletta ([1]) contenente le principali seguenti disposizioni. Suo precipuo scopo è quello di fissare i confini precisi della zona d'azione dei contraenti ([2]) poichè esso ha per base l'obbligo reciproco di non eseguire alcuna vendita diretta od indiretta sul territorio della rispettiva controparte contrattuale ([3]). Per meglio raggiungere questo scopo senza ledere interessi di imprese installate sul territorio d'un sindacato, ma strettamente collegate da vincoli d'interessi al mercato dell'altro, le due associazioni hanno dovuto obbligarsi a degli acquisti reciproci: così non è tolto a quelle imprese l'abituale loro parte di smercio sul territorio divenuto per loro « zona franca ». La Société des tuileries si è impegnata di acquistare annualmente:

150 vagoni di tegole « pressées et à la filière » da una casa di Zollikofen facente parte del sindacato berno-solettese;
20 » tegole « pressées » della casa Weibel di Lyss;
50 » mattoni vuoti 30 × 15 × 10 e 30 × 15 × 5 d'una terza ditta di Büren.

I prezzi sono stabiliti per modo che essi abbiano da seguire proporzionalmente quelli fissati dal sindacato per il resto della clientela.

Quale controprestazione le imprese coalizzate di Berna e Soletta si obbligano di rilevare dalla contro parte una quantità di mattoni normali eguale alla decima parte del contingente annuale di mattoni delle imprese proprie.

Il contratto venne conchiuso per una durata di cinque anni, ma poichè nel 1906 il sindacato di Berna e Soletta subiva

---

(1) Vedi pag. 73 e seg.

(2) Zona della Soc. des Tuilleries: Cantoni di Ginevra, Vaud, Vallese, Friburgo, (eccettuati i comuni di Chiètres e Fràeschels), Neuchâtel; nel Giura bernese il solo distretto di Courtelary (eccettuato il comune di Tramelan).

Zona bernese: Cantone di Berna meno il Giura, gran parte del cantone di Soletta cioè i territori posti a sud della linea ferroviaria Pierre-Pertuis-Montoz-Hagemnatte-Welschenrohr-Mümliswyl-Langenbrück-Länfelfingen.

(3) Eccezione è fatta per i mattoni «parament» della ditta Sutersen di Büren che i bernesi e solettesi possono vendere anche nella zona della « Soc. des Tuileries: questa a sua volta può liberamente smerciare sul territorio del suo contrante gli « hourdis » ed i mattoni Münch ».

una profonda modificazione, esso doveva venir sostituito da un altro avente riguardo solamente ai mattoni ed a nessun altro prodotto laterizio. Le esperienze fatte col primo accordo non erano però di natura da incoraggiare ad un rinnovo: le imprese del sindacato di Berna e Soletta si curarono nel 1905 assai poco delle disposizioni contrattuali, essi accordarono forti ribassi ai loro clienti incagliando così lo spaccio di quei prodotti che il loro sindacato era tenuto a smerciare a prezzi prestabiliti per conto della Société des Tuileries: onde malgrado una riduzione di fr. 15 per vagone fu impossibile per quest' ultima raggiungere il contingente prefisso: mentre il sindacato della Svizzera francese rilevava il 92 °/₀ del contingente contrattuale di prodotti del sindacato berno-solettese, questo non giungeva a vendere che il 38 °/₀ del contingente di prodotti della Société des tuilleries ([1]).

Il nuovo contratto del 1906 non ebbe sorti migliori. Col 1° gennaio 1907 il contingente degli acquisti della controparte (sindacato bernese) dovevano subire una riduzione del 50 °/₀ poichè stante l'incipiente disorganizzazione di quelle imprese coalizzate non era possibile forzare lo smercio oltre certi limiti. Fortunatamente col 1° gennaio 1908 le ditte bernesi riuscivano a fondare un sindacato su solida base (Società anonima delle imprese di laterizî della Svizzera centrale ([2])), onde la Société des Tuileries svincolata dai precedenti contratti decideva l'acquisto di azioni entrando così, per quanto riguarda la sua produzione di mattoni, a far parte del nuovo sindacato.

Con questo passo il sindacato della Svizzera francese rientrava nel coro delle imprese Svizzere di laterizî dal quale si era ritirato nel 1905 quando allo Ziegler Verein si sostituiva il Verein schweizer «Ziegelfabrikanten» ([3]).

Un'analogo contratto a quello conchiuso coi bernesi venne pure (gennaio 1902) firmato con due imprese del giura bernese residenti a Moutier e a Laufon.

Regolati così i rapporti colle imprese confinanti il sindacato dovette provvedere a stabilire date norme per ben fissare le sue relazioni colle diverse classi di clienti. Contrariamente

---

(1) Questa Società subiva per questo fatto una perdita di 8500 fr. ca.

(2) Vedi pag. 76

(3) Il ritiro della Società della Svizzera romanda dall' associazione d'imprese svizzere di laterizî le ha attirato le antipatie dei confratelli della Svizzera tedesca. Si legge nel rapporto annuale 1906: «Die Welschen bieten nach wie vor ihre Extra-Wurst: freuen wir uns wenn sie lange recht gut bleibt » S. T. I. 1907 VII.

ad altre coalizioni [1], il sindacato dei laterizi non si occupa di eliminare il commerciante intermediario fra la produzione ed il consumo, anzi cerca di favorirlo in modo speciale inquantochè esso leva al banco di vendita le cure inerenti al commercio di dettaglio ed i rischi che vi vanno annessi. Così oltre all'accordo di speciali ribassi sino al 10 % fatti ai rivenditori ed agli impresarî costruttori, la Società conchiude delle « conventions de dépositaires » che creano al sindacato una serie di agenti muniti della concessione di vendita, sotto determinate condizioni [2], in una zona prestabilita nella quale il sindacato s'impegna di non mantenere altro depositario per la vendita dei suoi prodotti riservandosi tuttavia di eseguire gli ordini che gli pervenissero direttamente dalla clientela. L'intermediario nato da queste convenzioni tiene un deposito sufficiente per sopperire al bisogno normale e trasmette le ordinazioni ricevute al sindacato che le eseguisce ripartendole tra le imprese associate. Speciale interesse presenta poi la circostanza che i depositari, sono tenuti contrattualmente a favorire il regolare funzionamento del sindacato: così ad esempio, essi devono fare tutto il possibile affinchè la clientela diriga le sue domande verso i prodotti di quelle imprese prescritte dal sindacato onde sia più facile giungere all'equa ripartizione della vendita: il depositario deve parimenti obbligarsi a non vendere prodotti della concorrenza ed a segnalare ogni manovra della stessa: la Società può inoltre negare la consegna di data merce destinata a negozianti od imprenditori che non si servono esclusivamente dei prodotti del sindacato.

Una classe particolare di clienti è quella formata dalle cooperative di imprenditori che sono dirette ad eliminare gli intermediarî; poichè queste associazioni non pensano che al bisogno dei loro membri tralasciando di occuparsi dell'altra clientela, per lo più di second'ordine, il sindacato non le vede troppo di buon occhio [3] e non accorda loro che a malincuore dei ribassi uguali a quelli concessi ai rivenditori.

Dobbiamo ora rispondere alla domanda relativa all'esito del sindacato dal doppio punto di vista degli imprenditori e dei consumatori.

(1) Da un sindacato dei materiali da costruzione ci si comunica: « Les revendeurs jouissent chez nons, mais à notre corps défendant, d'une réduction de prix. Nous subissons de fait sans approuver, car nons sommes partisans de la supression des intermédiares qui à notre avis ne servent, pour nous, qu'à augmenter le prix de revient»

(2) Principale: la vendita a prezzi del sindacato.

(3) Rapport annuel de la S. des Tuileries ect. 1906.

Assai favorevole è il giudizio dei fabbricanti svizzeri di laterizi appartenenti ad altri sindacati regionali; essi ne considerano l'organizzazione come la più perfetta del genere nel loro ramo industriale [1]. Quanto alle imprese appartenenti al sindacato stesso, esse hanno tutte le ragioni di rallegrarsi chè dopo i primi due anni di funzionamento, nei quali le vendite raggiunsero solamente l'80-85 % dei contingenti, videro nel 1906 crescere lo smercio sino al 99, 9 % della qualità quotizzata. Si legge nei protocolli della Società dell'anno 1905: « l'utilité de notre Societé et les services rendus par elle à notre industrie depuis sa fondation ont été reconnus à l'umanité » e nel 1906 « les bonnes relations que notre Société à creés entre les tuileries de la Suisse romande surviront à notre organisation si celle ci venait à se dissoudre. Notre association nous a permis de tirer tout le parti possible de la periode de grande activité dans la construction ». Ritroviamo quest'ultima opinione espressa in altri termini dall'organo di pubblicità dello Ziegler Verein [2]: « Le imprese della Svizzera francese in grazie della loro ben avviata organizzazione (flotte Organisation) fecero durante il 1905 affari d'oro. Questo successo va riferito in parte all'apertura del Sempione che ingenerando la speranza d'un aumento nell'afflusso di forestieri ha dato una forte spinta all'attività edilizia ».

Nel 1908 però le imprese della Svizzera francese ebbero anch'esse come tutte le altre congeneri della Svizzera, a soffrire sotto la crisi economica conosciuta oramai come « la crisi americana». «La crise économique qui pèse actuellement sur le monde des affaires, affecte tout particulièrement aussi l'industrie du bâtiment et les industries qui en dipendent immédiatement. C'est ainsi que les nombreuses briquetteries de la Suisse romande et centrale, dont nous avons les statistiques sous les yeux, voient leurs affaires diminuer dans d'inquiètantes proportions. Les ventes qui à la fin avril atteignent dans la régle le 20 % de la capacité de production, se montent à fin avril 1908 à 12 % seulement, de sorte que le recul de cette intéressante industrie comparativement aux années normales est de 40 %. Ce recul s'accentue jour par jour et atteindra, dépassera même 60 % à la fin du mois courant; encore ne sommes nous qu'au début de la crise » [3].

(1) S. T. I. 1 August 1904 pag. 120; 16 August 1905 pag. 124.

(2) S. T. I. 15 sept. 1906 pag. 138.

(3) S. T. I. giugno 1908 pag. 101.

Ma malgrado queste circostanze sfavorevoli all'industria in generale, il sindacato non sembra correre alcun pericolo: esso raggruppa 12 imprese, cioè tutte le maggiori della regione ad eccezione d'una sola (Bussigny) che si è resa indipendente in sul principio del 1907 (1) e che possiede una forza produttiva di circa 8 Mill. di pezzi all'anno. Quest'azienda e dedita specialmente alla fabbricazione di tegole e può quindi, favorita dalla sua posizione in vicinanza del grande centro di consumo « Losanna » condurre una seria concorrenza al sindacato (2) le imprese del quale sono in gran parte addette alla produzione di mattoni nè possono colle loro tegole competere con Bussigny i cui prodotti hanno oramai acquistata una nomina particolare. Nel 1908 poi l'impresa di Bussigny è riuscita a guadagnarsi delle simpatie anche sul mercato dei mattoni specialmente tra i commercianti: ora il sindacato pare voglia prendere per il 1909 le più severe misure per garantirsi la supremazia del mercato.

Il resto della produzione di laterizi della Svizzera francese, non è di natura da incomodare il sindacato: si tratta di aziende campagnole che possono liberamente esistere accanto alla coalizione dei maggiori fabbricanti. Infatti non si sono manifestati mai casi di conflitto, all'infuori di qualche ribasso dei prezzi per combattere la concorrenza di ditte ginevrine quando in quella città regnava la crisi edilizia (1906) ed i prodotti venivano venduti a poco prezzo lungo le rive del Lemano: casi analoghi di ribassi si riscontrarono per brevi periodi a Losanna ed a Neuchâtel nel 1902 e 1903 (3).

Per giudicare dell'esito del sindacato dal punto di vista della clientela conviene preporre che questa è composta o da negozianti o da imprenditori organizzati, che possiedono quindi forza sufficiente per non sopportare senz'opposizione un trattamento arbitrario. Ma il sindacato non ha ancora peccato da questo lato: i suoi prezzi sono stabiliti ad un livello che supera del 15 % quelli medî del periodo di crisi (1899-1900) e che non raggiunge ancora il limite vigente prima della crisi. Quanto alla qualità dei prodotti essa è pari se non superiore a quella

(1) Le ragioni del distacco sono di natura personale.

(2) Essa dista 10 Km. da Losanna: l'impresa del sindacato più prossima a questa città è a 24 e più Km. di distanza.

(3) Col 1909 verrà creata a Renens presso Losanna una fabbrica meccanica di laterizî con un capitale di 600.000 franchi. Su questa fondazione leggiamo: « elle ne servira qu'a agraver l'énorme surproduction des matériaux en terre cuite et exercera par ce fait une influence des plus fâcheuses sur toute l'industrie... l'avilissement des prix sera le résultat le plus immédiat de la mise en activité de cette usine.

di imprese libere, e possiamo citare un caso in cui il sindacato di fronte ad una delle sue imprese i cui prodotti non trovavano spaccio sufficiente per la loro qualità scadente, invece di forzare con altri mezzi lo smercio, ricorse a misure energiche per indurre l'impresa a fabbricare con cura maggiore poi ridusse i prezzi di vendita di quei prodotti onde agevolare la vendita di quello « stock »: malgrado ciò l'impresa non raggiungeva il suo contingente per l'anno in corso (1905) (1).

Svizzera centrale (Berna e Soletta).

Il bisogno di premunirsi contro una eventuale invasione di prodotti dalla Svizzera francese dove si era formato il noto sindacato industriale, ha fecondato l'idea di quella coalizione nata tra le imprese dei cantoni di Berna e Soletta nell'anno 1902 (2). Prima di quest'epoca i bernesi avevano preso parte nel 1900 a quella convenzione di prezzi già citata che ebbe una effimera esistenza per la inosservanza delle sue disposizioni. La fondazione di nuove imprese (dal 1895 al 1899 se ne impiantarono 16) (3) la concorrenza della Svizzera francese e quella estera, nonchè l'esistenza di surrogati avevano contribuito all'avvilimento dei prezzi prodotto dalla crisi edilizia e valutato nel 1901 a circa il 17 % di fronte al 1899 (4): d'altra parte il gran numero d'intermediari e l'aumento dei salari e degli altri fattori delle spese di produzione, avevano esercitato una pressione sugli utili industriali sì da condurre i produttori a formulare dei progetti di sindacato. Ond'è che il sorgere della Société des tuileries non può considerarsi come causa diretta della coalizione di Berna e

(1) Contrariamente alle nostre constatazioni inerenti alla condotta del sindacato colla concorrenza si legge in una circolare emanata da un'impresa basilese: « Il sindacato che esiste da un anno nella Svizzera francese e che boicotta i clienti delle fabbriche non sindacate, ha avuto un risultato affatto contrario a quello aspettato. Se lo smercio è accresciuto i prezzi vennero straordinariamente avviliti (?).... Il compratore tira intanto il suo profitto dai « prix de combat » per modo che anche le imprese discoste dalla lotta soffrono sotto l'influenza dell'avvilimento dei prezzi ». N. Z. Z. 31-I-03 N. 31a.

Queste asserzioni contraddiscono in tutti i punti alle informazioni da noi assunte a diverse fonti di disparati gruppi d'interessati. Non tralasceremo di osservare che questa circolare proveniva da una impresa assai nota per la sua opposizione ai sindacati, specialmente a quelli che si sarebbero formati su territorio basilese. Notiamo pure il fatto che dalle pagine della S. T. I. è stata lanciata contro di essa l'accusa di aver cooperato a produrre dei gravi avvilimenti di prezzi sul mercato basilese e della Svizzera orientale.

(2) mese di febbraio. Bern u. seine Volkswirtschaft pag. 372.

(3) Bericht N. 2 der Kant. bernischen Handels-u. Gewerbekammer: Die heutige Entwicklung v. Handel Industrie und Kleingewerbe im Kanton Bern. 1900 pag. 18 seg.

(4) Bern u. Seine Volkswirtschaft pag. 374 seg.

Soletta, ma come l'agente, che accellerò l'evoluzione già latente tra le imprese in questione.

Il « Verband bernischer u. Solothurnischer Backstein fabrikanten » rivestì la forma giuridica d'un' associazione secondo il Titolo XXVII del C. O. e prese stanza nella città di Berna istituendovi un posto centrale per la vendita dei mattoni da muro, vuoti e da camino ad esclusione di tutti gli altri prodotti laterizî. Il suo capitale venne fornito dai soci a ragione di 500 franchi per ogni 250.000 pezzi di produzione annuale. Quanto ai dettagli della sua organizzazione possiamo constatare che essi non differiscono di gran che da quelli del sindacato di Losanna. A capo del banco di vendita venne posto un direttore obbligato di versare una cauzione di 10.000 franchi e avente l'incarico di curare la fatturazione delle merci, di eseguire gli incassi ed i pagamenti richiesti dalle operazioni del sindacato. A differenza della Société des Tuileries il banco di vendita rimborsa volta per volta alle singole imprese il ricavo netto delle vendite deducendo solo una tassa variante a seconda della qualità dei mattoni, da 2 a 2 fr. e 50 al mille.

La convenzione venne conchiusa per una durata di 5 anni e vi parteciparono 19 imprese (1905) (1) con una capacità produttiva di circa 47 Millioni di pezzi all'anno, vale a dire la maggior parte delle principali imprese (2) rappresentanti più della metà della produzione totale annua dei due cantoni. I suoi risultati per le imprese associate vengono assai favorevolmente giudicati, il rialzo dei prezzi e l'accordo di acconti salvarono diverse imprese da sicura rovina (3): le vendite che nel 1902 ammontavano a 19 Mill. di pezzi salirono nel 1903 a 19.5, nel 1904 a 29 e raggiunsero nel 1905, 32 millioni di pezzi: contemporaneamente i prezzi venivano portati e mantenuti a 30-40 fr. al mille (4) mentre essi si aggiravano intorno a 25-30 fr. prima della costituzione del sindacato. Colle regioni confinanti le imprese coalizate mantennero buone relazioni conchiudendo con la Société des Tuileries il noto accordo ed intavolando con le aziende argoviesi e lucernesi delle analoghe trattative che non

(1) Secondo la statistica del Dr. Oesch 42 imprese libere contavano soli 37 Mill. di pezzi di produzione annuale. Secondo altre valutazioni il sindacato raggruppava $^{3}/_{4}$ della produzione. S. T. I. 1902 settembre pag. 66.

(2) Bern u. s. Volksw. pag. 374.

(3) S. T. I. 1907 dicembre pag. 196.

(4) S. T. I. 1902 febbraio pag. 10; 1904 marzo pag. 38.

giunsero in porto se non dopo la costituzione di sindacati anche in questi gruppi d'imprese.

Ma l'esistenza d'un esorbitante numero d'intermediarî intenti a tirar profitto d'ogni attrito dell'associazione coi suoi ancora numerosi concorrenti, la deficienza di una illimitata fiducia tra le imprese sindacate vennero a scuotere le basi della coalizione sicchè nell'ottobre del 1905 si doveva deciderne la dissoluzione. Nè valsero ad evitare il naufragio le diverse quotizzazioni di specialità non comprese nel numero dei prodotti sottoposti al banco di vendita, chè le operazioni di pareggio non procedevano più regolarmente ed i disaccordi tra le imprese intente alla fabbricazione di prodotti speciali e quelle dedite solamente alla produzione di mattoni, si erano fatti troppo intensi (1). Il sindacato venne ufficialmente sciolto dopo che se ne fu constatata l'impotenza ad impedire l'avvilimento dei prezzi (2). A lui successero delle trattative per fondere in una sola coalizione tutte le imprese di Berna, Soletta, del Giura, d'Argovia e di Lucerna, ma esse andarono a vuoto sì che le imprese bernesi si dovettero accingere sole alla ricostituzione d'un sindacato più solide del precedente. Il risultato dei loro sforzi fu la fondazione del Verband bernischer Ziegelfabrikanten avvenuta col primo Gennaio 1906. La nuova coalizione quantunque raggiungendo un maggior grado di concentrazione della vendita ed essendo sostenuta da pene convenzionali assai elevate sembrasse porgere maggiori garanzie di vitalità non ebbe un'esistenza nè prospera nè prolungata. Essa si sfasciava nel settembre del 1907 dopo di aver visto le sue vendite scendere da 21,5 Mill. di pezzi nel 1906 a 14 Mill. nel 1907 (3) malgrado l'accordo di esorbitanti ribassi per mantenere la clientela. Questi ribassi e le alte spese d'amministrazione che obbligarono ad elevare le tasse da rimborsarsi al posto centrale di vendita ad un più alto livello, resero irrisorio l'utile derivante dall'esistenza del sindacato (4): anche il fatto che la coalizione non raggruppava che la metà delle imprese e scarsamente la metà della produzione ha avuto il suo peso sull'andamento delle operazioni sindacali.

Ma le imprese anzichè lasciarsi scoraggiare da quest'insuccesso, si accingevano già nell'ottobre del 1907 alla stipulazione

(1) S. T. I. 1906, pag. 40.

(2) N. Z. Z. 17. V. 06. N. 136 1.a; S. T. I. 1906 Juni, pag. 91.

(3) S. T. I. 1907, pag. 195.

(4) S. T. I. 1907, pag. 195.

d'un accordo su vasta base territoriale e racchiuso in forme giuridiche diverse da quelle sin'ora adottate dai suoi predecessori. Il sindacato si costituiva in Berna nell'ottobre del 1907 e prendeva il nome di « Verband centralschweizerischer Ziegel u. Backsteinfabrikanten (A. G.) »; essendo composto da 25 imprese reclutate tra quelle di Berna, Argovia e Lucerna con una totale produzione di 80 Millioni di pezzi all'anno. Col 1° gennaio 1908, come si è già accennato, anche il Sindacato della Svizzera francese entrava a far parte di questa Società con un contingente di 21 Mill. di mattoni normali e sulla base d'uno speciale contratto che esamineremo dopo di aver dato un riassunto dell'organizzazione del sindacato della Svizzera centrale. Si tratta d'una Società anonima per la vendita dei prodotti delle imprese coalizzate avente però lo scopo statutario di mantenere a quella parte dell'industria svizzera dei laterizî ch'essa abbraccia, la sua vitalità colla riduzione della produzione ed il mantenimento di prezzi vantaggiosi sul mercato nazionale (1). Il banco di vendita è istituito sugli stessi principî dei due precedenti: esso concentra lo smercio di tutte le specie di mattoni ordinari ad esclusione solamente delle specialità, e regola la produzione dei prodotti sulla base di contingenti prestabiliti ed espressi in mattoni normali essendo le quantità d'altri prodotti (mattoni vuoti, da camino ecc.) tradotte a norma di coefficenti fissi. La sede del banco è a Berna, ma esso possiede succursali ad Argovia, Lucerna e Losanna: il suo funzionamento è uguale a quello dei sindacati già descritti colla semplice differenza che il pareggio dei contingenti avviene mediante ragguaglio delle quote per l'anno susseguente. È previsto inoltre, a garanzia della pronta esecuzione degli ordini, che i ritardi di oltre 8 giorni diano diritto al sindacato di trasmettere l'incarico ad altra impresa pur computando la relativa quantità a carico del contingente dell'azienda ritardataria. Per la soluzione di tutti i litigi nascenti dall'esecuzione del contratto la Società nomina un consiglio d'arbitri.

In seguito ad un aumento di 121,800 fr. operato nel 1908 (2), il sindacato opera con un capitale di 439,000 fr. ripartito in azioni da 100 fr. cadauna che sono proprietà dei soci in ragione del loro contingente di produzione, ma che rimangono in possesso

(1) Scopo statutario è altressì la conclusione di accordi cogli altri sindacati svizzeri.

(2) Queste cifre ci danno un'idea della maggior importanza del nuovo sindacato di fronte agli altri due precedenti: il primo possedeva infatti un capitale di 30,000 fr. ed il secondo uno di 20,000 fr.

della Società quale garanzia per il regolare adempimento delle norme contrattuali (1).

Abbiamo accennato già alla convenzione che lega il Verband zentralschweizerischer Ziegel und Backsteinfabrikanten alla Société des tuéleries de la Suisse romande: essa ha riguardo specialmente alla qualità di azionista del sindacato svizzero francese ed al suo diritto di possedere un quinto del capitale sociale; poi alla natura del suo posto centrale di vendita che deve considerarsi come una figliale dell'istituzione analoga che ha sede in Berna.

Le imprese d'Argovia e di Lucerna, che come si è visto hanno preso parte al sindacato della Svizzera centrale erano già separatamente organizzate in coalizioni industriali ed i due gruppi legati da un accordo speciale. Nel Cantone d'Argovia la « Genossenschaft aargauischer Ziegeleibesitzer » sorta nel 1904 a raggruppare 7 imprese principali aveva lo scopo di stabilire dei prezzi minimi di vendita, di salvaguardare gl'interessi dell'industria mediante la conclusione di contratti con associazioni affini cantonali o extracantonali, e la lotta in comune contro la concorrenza nazionale od estera. Essi conchiusero coi lucernesi, costituisi nel frattempo (22-II. 04) in sezione dello Ziegler Verein, un contratto per stabilire di comune accordo i prezzi di vendita e regolare i rapporti reciproci; ma l'esito di questi accordi lasciò molto a desiderare perchè troppo grande era il numero delle imprese non associate (2). I lucernesi, ai quali nel 1905 si erano riuniti anche gli svittesi, passavano nel 1906 (3) alla fondazione d'un sindacato identico a quello argoviese sotto il nome di Società dei fabbricanti di laterizî della Svizzera centrale da non confondersi con quello omonimo in esame!

Il primo anno d'attività del sindacato, che raggruppa le imprese dei cantoni della Svizzera centrale non è ancora trascorso completamente, poichè l'esercizio venne aperto col 1° gennaio 1908: non ci è quindi ancora dato di riferire sul suo esito: la sua solida costituzione però fa sperare che la sua esistenza sia lunga e prosperosa (4).

(1) Gli azionisti sono tenuti a fare dei versamenti sussidiari straordinarî proporzionati alle loro quote di produzione, quando gli interessi del sindacato lo richiedono (specialmente dei casi di lotta contro la concorrenza) e l'assemblea generale lo decreta.

(2) Bericht der aargauischen Handelskammer 1906, pag. 74.

(3) S. T. I. 1906. Sett. pag. 138.

(4) S. T. I. 1908, 16 agosto, pag. 149.

Vogliamo passare ora allo studio dell' evoluzione sindacale in un' altra regione quella della

Svizzera orientale.

Più che nelle altre parti della Svizzera vennero qui discusse le idee d'un sindacato per risanare l' industria dei laterizi, eppure solamente nel 1903 si delinea chiaramente quel processo di cristallizzazione in accordi regionali che nella Svizzera francese ed in parte di quella centrale era già cominciato da un anno. Le ragioni di questo tardivo sviluppo sono sopratutto da ricercarsi negli attriti personali sollevati dallo spirito d'opposizione di alcune imprese contro ogni idea di coalizione (esempio tipico Basilea), oppure, e più spesse volte, nell'antagonismo tra le vecchie e le nuove imprese [1]. Anche le difficoltà inerenti alla fissazione di norme comuni per la vendita di specialità (tegole scanellate, hourdis ecc.) hanno ostacolato il sorgere dei sindacati che stiamo per esaminare [2]: l' accordo sui prezzi delle tegole marsigliesi (scanellate, a ridoppi – Falzziegel) e degli Hourdis intervenuto nel 1902 a regolare il mercato di questi articoli avrebbe facilitata la formazione dei sindacati per i mattoni ordinari e gli altri prodotti laterizi se l'opposizione d' una importante impresa turgoviese non gli avesse precocemente troncata l' esistenza [3]. Esso era destinato a raggruppare tutte le imprese svizzere addette alla produzione di quelle due specialità. I tentativi d'un ulteriore accordo fatti nel 1903 non ebbero alcun risultato pratico [4].

Questi ostacoli alla formazione di sindacati regionali nella Svizzera orientale non impedirono il sorgere di accordi locali: così già sul volgere del 1901, quattro grandi imprese (Fratelli Zäch di Oberriet, Schmiedheiny di Hürbrugg, Lüchinger e Keehnis Oberriet, Weibel di Landquart) affittarono per una durata di 10 anni la fabbrica « Hilpert » (Klinger a Merkle) con una produzione annuale di 1,5 a 1,8 Mill. di pezzi, onde sospenderne l' esercizio sino alla fine del ristagno edilizio [5]. In sul principio del 1902 poi la ditta Schmiedheiny e figli con un accordo fra tutti i fornitori di mattoni ordinari sulla piazza di S. Gallo, riu-

(1) B. ü H. u. l. d. S. 1901, pag. 192.
(2) S. T. I. 1902, sett., pag. 66.
(3) Bern u. seine Volkswirtschaft pag. 376.
(4) S. T. I. 1903 sett. pag. 67.
(5) S. T. I. 1901 ott. pag. 79.

sciva a portare i prezzi a 40 fr. al mille franco in cantiere (Baustelle). Questo procedere incontrò l' ostile accoglienza dei capomastri imprenditori che tirarono profitto della mancanza di solidarietà tra le imprese, per conchiudere colla ditta di Heurieth (Zurigo) un contratto per la fornitura di tutto il loro fabbisogno sulla piazza di S. Gallo per la stagione edilizia del 1902 [1]. Faremo pure cenno ad una specie di tacito accordo tra le tre maggiori imprese zurighesi le quali riducevano volontariamente la loro produzione del 60 % circa contribuendo così a diminuire l' acutezza della crisi.

Giova poi osservare che queste isolate iniziative private offrirono nella Svizzera orientale un' eccellente base di sviluppo alle intese più vaste, ai sindacati regionali.

Procedendo in ordine di data la prima intesa da menzionare è quella tra le imprese di S. Gallo. Turgovia, Appenzello, Grigioni e Sciaffusa, che è nata nella seconda metà del 1902 e che funziona sotto il nome di « Genossenschaft ostschweizerischer Ziegeleibesitzer ». Essa raggruppa 19 imprese [2] che hanno una capacità produttiva annua di ca. 55 Millioni di pezzi. La sua organizzazione è quella delle convenzioni sui prezzi poichè il progressivo migliorarsi del mercato non ha obbligato ad assumere forme più complicate di concentrazione industriale [3]. Il capitale sociale è fornito dai soci a ragione di 100 fr. ogni 100,000 pezzi di produttività: inoltre gli associati devono pagare una tassa annua di sindacato. La società che, dato anche il rifiorire dell' industria dei ricami colla sua contro azione sull' attività edilizia, funziona egregiamente, non ha dato sinora luogo a malcontento di sorta tra la clientela. La sua azione si è del resto limitata, oltre che alla fissazione di prezzi minimi, all' acquisto d' una impresa (Amrisweil) ed alla sospensione dell' esercizio nella medesima. Tacciamo per ora dei contratti col sindacato zurighese dei quali parleremo fra poco.

Nel Cantone di Zurigo possiamo rintracciare i primi segni di realizzazione delle idee di sindacato industriale in sul principio del 1903, quando, essendo in corso le trattative per una vasta intesa, si decideva di fissare dei prezzi minimi per due circondari composti dai distretti di Winterthur, Hinweil, Pfäffikon Uster, Bülach e Dielsdorf da una parte, e da Zurigo, Meilen,

(1) S. T. I. 1903 luglio pag. 50.
(2) Dr. E. Oesch — Kartelle und Produktionsausgleich. — Bericht des schweiz. Ziegleverein 1904.
(3) S. T. I. 1903 sett., pag. 66.

Horgen e Affoltern dall'altra [1]. A questa fissazione di prezzi a carattere transitorio subentrava nell'aprile 1903 la Genossenschaft zürcherischer Ziegeleibesitzer, costituente una pura e semplice convenzione sui prezzi. Il capitale di 100 franchi per ogni 200,000 pezzi di produttività è fornito dai soci che sono in numero di tredici e che si trovano in grado di produrre 75 Millioni di pezzi all'anno. Per tal modo tutta l'industria dei laterizi del Cantone è, salvo poche eccezioni di nessun rilievo, centrallizzata nel sindacato: con un'impresa non associata che può produrre 200,000 mattoni all'anno sappiamo dell'esistenza d'un contratto che la lega all'associazione.

Nel seno del sindacato zurighese se ne è cristallizzato un'altro di forma più complessa che comprende le quattro grandi imprese della città di Zurigo (Meckanische Backsteinfabrik, Ziegeleien Albishof e Henrieth, Mechanische Ziegeleifabrik Wittswil). Già legate sin dal 1903 da una convenzione per ripartirsi in base a determinate quote la fornitura per diverse grandi costruzioni [2], queste aziende aprivano col 1° gennaio del 1904 un posto centrale per la vendita dei loro prodotti nel Cantone di Zurigo, il quale funzionò quattro anni senza assumere alcuna forma sociale. Nel 1908 però in seguito alla decisione di estenderne l'attività a tutto il territorio svizzero, esso veniva ad assumere la forma di Società anonima sotto la ragione « A. G. zürcherischer Ziegeleien » [3]. Questa società che possiede un capitale in azioni di 10,000 fr. domina una produzione di circa 35 Millioni di pezzi annualmente ed una capacità produttiva di ben 47 Millioni di pezzi [4].

L'accordo conchiuso nel gennaio del 1903 tra il sindacato della Svizzera orientale e la sezione zurighese dello Ziegler Verein, (assunto in seguito dal sindacato che si fondava a Zurigo nell'aprile dello stesso anno) aveva lo scopo di garantire il rispetto reciproco dei prezzi minimi, e veniva rinnovato d'anno in anno sino al trasformarsi dello Ziegler-Verein nel Verband schweizerischer Ziegelfabrikanten poichè con questo avvenimento le relazioni tra i sindacati svizzeri venivano uni-

(1) S. T. I. 1903 febbraio, pag. 9; 1903 aprile, pag. 27.

(2) B. ü. H. u. I. im Kanton Zürich, 1903, pag. 112.

(3) Vedi N. Z. Z. 19 sett. 07, N. 260/a; 29 gennaio 1908, N. 29/a.

(4) N. Z. Z. 19 sett. 07, N. 260/a le vendite del banco nel periodo 1904-1907 si comportarono come segue:

1904	17 Millioni di pezzi ca.		1906	26,5 Millioni pezzi
1905	19,5 » »		1907	30,5 » »

e conviene ricordare che si tratta solo delle vendite nel Cantone di Zurigo, territorio al quale esse rimasero limitate sino al 1908.

formemente regolate ed ogni speciale accordo diventava inutile. Anche colle associazioni di Lucerna, Argovia, Berna furono firmati analoghi contratti che cessarono pure di esistere nella medesima occasione.

Per giudicare degli effetti del sindacato zurighese sulle imprese associate conviene considerare che la ripercussione della crisi ne ha mascherata la benefica influenza. Il rapporto sull'industria ed il commercio nel cantone di Zurigo per l'anno 1903 (pag. 112) osserva in proposito che gli industriali dovettero provvedere a risanare le vecchie ferite causate dalla sovrapproduzione e dalla susseguente irrazionale restrizione della fabbricazione, a riparare i danni derivati alle imprese dove l'esercizio venne totalmente sospeso nonchè ad eseguire i trascurati ammortamenti del capitale. Ora a questo lavoro di ricupero il rialzo e la stabilità dei prezzi, conseguenza del sindacato, hanno grandemente contribuito, poichè il mercato dei materiali sotto il contraccolpo della crisi edilizia non ha subito sinora nè un grande nè un rapido miglioramento. Nella città di Zurigo, quantunque il numero delle abitazioni vuote in seguito all'aumento della popolazione diminuisse rapidamente dal 1900 al 1905 per modo che solamente il 0,3 % di tutte le case rimase disabitato [1], pure l'attività edilizia non prese quello sviluppo che avrebbe potuto prendere se gli imprenditori non avessero vissuto ancora sotto l'influenza della crisi edilizia, e se la crisi finanziaria americana non avesse portato quel gran contraccolpo in tutto il mondo degli affari. Il numero delle case vuote e quello delle nuove costruzioni fu nel periodo 1896-1905 il seguente [2].

	case vuote	case nuove
1896	1401	ca. 5400
1900	» 1914	» 980
1902	» 1658	» 354
1903	» 933	» 404
1904	» 386	» 332
1905	» 97	

Il rialzo dei prezzi causato dal sindacato non fu affatto sensibile nè avrebbe potuto esserlo colla poco brillante situazione del mercato. Esso importava nel 1905 fr. 5 in media per ogni

(1) Una riserva dall'1½ al 3% è considerata come normale per le città di qualche importanza, vedi (2) pag. 4.

(2) Der zürcher Wohnungsmart 1896-1905 Stät. Jahrbuch der stadt Zürich 1905 Sonderabdruck; pag. 4 e 6.

1000 pezzi, nel 1906 raggiungeva ca. il 15 °/₀ sui prezzi del 1902 avendo però a sua giustificazione il rincaro dei salari e dei materiali necessari alla produzione. Alcune imprese associate ebbero a lamentarsi del troppo tenue rialzo, poichè pare che nessuno osasse per timore della concorrenza o di vedersi diminuito lo smercio, discostarsi dal livello dei prezzi minimi stabilito per modo che questo divenne livello normale (1).

A facilitare le relazioni coi clienti vi sono certi contratti coi capomastri-imprenditori associati, coi mercanti di materiali pure associati e coi compratori all'ingrosso, nei quali vengono sotto determinate condizioni, accordati degli sconti proporzionali all'importanza dell'ordinazione.

Ci rimangono ora nel gruppo che abbiamo intitolato della Svizzera orientale da esaminare le vicende delle imprese basilesi. L'opposizione d'un solo grande industriale (possessore d'un impresa che impiega 150-200 operai e 320 H. P., e che produce 20 milioni di pezzi all'anno cioè il 55 °/₀ ca. della totale produzione del cantone) (2) ostacolò tutti i tentativi d'accordo fatti dal 1900 in poi. Così si spegneva dopo brevissima durata la convenzione del 1900 comprendente le imprese di Basilea e dintorni (Allschwil, Binningen, Laufen, Oberwil, Reinach) e destinata a regolare prezzi e condizioni di vendita. Dopo di essa i prezzi vennero avviliti da una sfrenata concorrenza sino al livello di fr. 25 al mille uno dei più bassi raggiunti durante la crisi in tutta la Svizzera orientale. La ditta oppositrice alle idee di sindacato si attirava intanto le più crude antipatie delle imprese compaesane (3) contro le quali condusse una concorrenza spietata. Sinchè in sul principio 1908 con non poca sorpresa di tutti i fabbricanti della Svizzera orientale essa si decise di entrare a far parte d'una società anonima da fondarsi in Basilea e destinata ad eseguire le vendite per conto di tutti gli associati.

(1) B. ü. H. u. I. im Kt. Zürich 1904 pag. 88; 1905 pag. 107.

(2) Schweizer. Baublatt. Off. Organ des Schw. Baumeister Verbandes 1904 N. 10 pag. 115.

(3) Ci permettiamo di trascrivere alcuni versi intessuti all'indirizzo della ditta in questione nel 1903:

Parbleu ich bin ein reicher Mann,
Am End'ich doch dafür nichts kann!
So einer erben kann wie ich.
Aus Neid geh'ich den Weg alleine,
Verschleudre meine Ziegelsteine,
Anch wenn die Konkurrenz zu glauben sich erfreut
Neben mir zu existieren hätt sie das Recht.
Tugend gilt nur für die Jugend.

S. T. I. 1903, gennaio, pag. 7.

La Società sorta sotto il nome di A. G. Backstein in Basel, comprende le imprese di Passavant Iselen e C., Jundt-Higy, la fabbrica Allschwil A. G., e quella di Laufen, nonchè la Tonwarenfabrik Allschwil (1). Malgrado quest'istituzione i prezzi per il 1908 restarono per la piazza di Basilea del 35 °/₀ inferiori a quelli del resto della Svizzera; fenomeno che si spiega coll'avvilimento straordinario del periodo precursore della coalizione (2). Nel corso del 1908 questo sindacato entrava in rapporti contrattuali (3) col Verband Schweizer. Ziegelfabrikanten costituitosi, come abbiamo avuto occasione di accennare, nel 1906 in seguito agli avvenimenti e sulla base delle norme che intendiamo ora di esaminare.

In seguito alla cristallizzazione dell'industria dei laterizî in coalizioni regionali, l'idea di trasformare il vecchio Ziegler Verein in un'associazione collo scopo di regolare uniformemente le relazioni tra i diversi gruppi d'imprese, doveva apparire oltremodo attraente ai fautori d'un sindacato nazionale, molto più che il compito veniva nel 1904 grandemente facilitato dalla nomina d'un segretariato stabile avente fra altro l'incarico di studiare le questioni d'ordine economico inerenti all'industria. E già nel 1905 infatti vennero pubblicati i progetti di una coalizione ammaniti del segretario Dr. Olsch e del Dr. Volmar sulle idee esposte già nel 1902 dal sig. Schmidheiny, il padre dei sindacati industriali tra le imprese svizzere di laterizi, sotto il nome di « Produktionsausgleich ». Ne vogliamo esaminare i capisaldi.

L'organizzazione del sindacato, pari a quella della Schweizerische Volksbank, è ideata come un complesso di gruppi autonomi riuniti in federazione. Il territorio Svizzero vien ripartito in altrettante zone per modo che in ciascuna di esse regni uniformità di condizioni ed usi: i fabbricanti di ogni zona si raggruppano in corporazione, fissano la quota di produzione

(1) S. T. I. 1908 gennaio, pag. 4.

(2) Nel rapporto annuale 1907 del Presidente del Verland schweizer Ziegelfabrikanten è detto in proposito che la riduzione della vendita causata dallo sciopero dei muratori a Basilea ha causato un'esportazione di mattoni verso tutte le parti della Svizzera, per modo che si è potuto constatare lo strano fenomeno d'una grande costruzione nell'Appenzello fatta con mattoni basilesi! S. T. I 1908, 16 Aug. pag. 149.

(3) « Wobei allerdings die Basler so fest au der Decke zogen, dass den anderen Kontrahenten die Füsse unbedeckt blieben ». — S. T. I. 1908, 16 Agosto, pag. 149.

d'ogni socio e si garantiscono reciprocamente un'equa proporzionale partecipazione alle vendite dei prodotti sul territorio loro vendite che ogni impresa compie per proprio conto dandone però relazione al sindacato. A capo delle zone sta l'ente dell'associazione che provvede al regolare andamento delle operazioni sindacali ed al quale l'assemblea generale può conferire l'incarico di prendere misure d'ordine generale nel comune interesse (eventualmente l'acquisto di imprese ecc. quando questo non avvenga già per opera dei singoli gruppi).

Il pareggio dei contingenti avviene a fin d'anno separatamente in ogni zona, sulla scorta di rapporti mensili sulle vendite ammanite da ogni singola impresa, ed in base al contingente proporzionale che si ottiene dal raffronto del contingente normale totale colle vendite effettive. Così per esempio se le quote sono per un totale di 80 Millioni di pezzi e le vendite salgono a 60 Millioni cioè al 75 %, quello che ha una quota di 1 Mill. avrà diritto ad una vendita pari a 750.000 pezzi. Chi sorpassa il suo contingente proporzionale di vendita deve versare una tassa di 7 fr. per mille pezzi in più e chi ha venduto meno del suo contingente proporzionale riceve un rimborso pari a 6 fr. per ogni mille pezzi in meno. La differenza rimane al sindacato che la impiega a coprire le spese inerenti al suo funzionamento. Tra le spese del sindacato sta quella relativa al controllo sapientemente ideato sulla base di apposite esperienze: si è potuto stabilire che per ogni $m.^3$ di capacità un forno può contenere 240-260 pezzi di merce: alla persona incaricata del controllo non resta quindi che da recarsi ogni 15 giorni in ogni fabbrica e controllare il numero di $m.^3$ infornati e levati dall'ultima sua visita; confrontando i dati così ottenuti con quelli relativi alle vendite che la fabbrica è tenuta di fornirle, essa può constatare l'esattezza delle indicazioni ottenute.

Questi, a grandi tratti i progetti del Segretariato i quali nel 1906 fanno un gran passo verso la loro realizzazione agevolati da diverse condizioni di fatto alle quali vogliamo ora accennare. In prima linea va posto il lento ma continuo svilupparsi delle simpatie per le coalizioni industriali sotto l'impulso d'una ben intesa propaganda fatta dall'organo dello Ziegler Verein, e delle constatazioni dei buoni risultati ottenuti da queste istituzioni in diverse parti della Svizzera. Ma la spinta ad un accordo generale è stata data dalla constatazione delle difficoltà sorte tra un gruppo regionale e l'altro e del re-

lativo bisogno di regolare le reciproche relazioni in modo da impedire palesi od occulte usurpazioni del mercato d'un sindacato per opera d'un altro, confinante o meno (1). Per ultimo va accennato il movimento d'organizzazione tra i maggiori consumatori di materiali da costruzione posto in rilievo dal signor Schmidheiny stesso nel seguente brano (2) che riproduciamo traducendo liberamente: « Nel corso degli ultimi anni sono sorte sotto nomi diversi molte associazioni aventi lo stesso scopo di quelle che comunemente s'intitolano cooperative di consumo. Esse sono composte da imprenditori edili e si occupano della compera d'ogni materiale da costruzione per conto dei loro associati. Esse hanno pure cercato di ottenere dalle coalizioni di fabbricanti di laterizi dei particolari vantaggi ed hanno raggiunto lo scopo. In presenza di questi fatti è indispensabile che le imprese svizzere di laterizi si mettano d'accordo per procedere con uniformità di mezzi e d'intenti su tutto il territorio svizzero; si potrà allora, considerando che a queste associazioni fanno parte circa 350 tra le più solide ditte, tendere loro la mano ed ottenere il loro appoggio accordando loro qualche concessione ».

L'assemblea generale dello Ziegler Verein riunita a Langenthal il 10 e l'11 agosto 1906 accettava unanime gli statuti della nuova associazione, del « Verband Schweizer. Ziegelfabrikanten » alla quale presero parte tutte le imprese organizzate della Svizzera (1): lo Ziegler Verein venne liquidato col 1° gennaio 1907 e le sue sezioni si sciolsero per non esistere più se non sotto la forma di sindacati regionali confederati tra di loro. Gli statuti del nuovo Verband non sono quelli del segretariato che abbiamo esaminato poco fa ma rappresentano un primo passo verso la loro realizzazione. Essi circoscrivono lo scopo della coalizione, quello di giungere alla conclusione di convenzioni sui prezzi e sulle condizioni di vendita tra i sindacati riuniti, di disporre in comune sui mezzi da impiegarsi contro la concorrenza, di comperare eventualmente dei mezzi di produzione ecc. Il punto essenziale nel quale la nuova associazione differisce dalla precedente è quello delle convenzioni sui prezzi ed è questo il punto che le conferisce il carattere di sindacato industriale. I mezzi finanziari per il suo funzionamento vengono forniti dai soci e fissati annualmente da un'assemblea di

(1) N. Z. Z., 18 maggio 1906, N. 137 1 a.
(2) S. T. I., 1 febbraio 1906, pag. 20.

delegati che è composta dai rappresentanti (3 per ogni zona) dei diversi sindacati componenti l'associazione: al medesimo organo spetta la conclusione delle convenzioni statutarie sui prezzi, previa accettazione delle stesse da parte d'ogni singola zona, come pure l'elaborazione di progetti relativi alle migliorie da introdursi nella produzione, nelle condizioni di smercio e di concorrenza dell'industria svizzera dei laterizi presa globalmente o separatamente per un dato gruppo regionale.

L'associazione così costituita venne fondata per una durata di 3 in 3 anni dal 16 agosto 1906. Essa comprende tutti i sindacati cioè: il gruppo della Svizzera centrale ed occidentale, il gruppo zurighese e quello della Svizzera orientale, nonchè, in qualità di parte contrattuale e non di socio il sindacato basileese. Il rialzo dei prezzi che tenne dietro alla sua costituzione può valutarsi in media 6 % di fronte a quelli dell'anno precedente; in alcune parti della Svizzera (così nei cantoni di S. Gallo, Turgovia, Sciaffusa, Zurigo, Glarona, Zugo, Argovia e Lucerna) il rialzo avvenne nella misura del 10 %, nelle altre fu quasi insensibile (1). Cosicchè possiamo constatare che dal 1902 in poi in seguito alla fondazione dei sindacati nell'industria dei laterizi i prezzi sono saldi del 20-25 % ca. senza ch'essi abbiano per questo raggiunti i livelli del 1890 allora che il mercato si trovava in un periodo di grande prosperità. Non si dimenticherà tuttavia che il progresso tecnico ha avuto per seguito qualche piccola riduzione delle spese di produzione (2) che non arriva però a contro bilanciare l'aumento dei salari (1897-1907 ca. 35 %) nè quello di certe materie prime che servono alla fabbricazione (carboni).

Oltre all'opportuno ordinamento delle relazioni fra i sindacati ed alla fissazione di prezzi uniformi il Verband si è occupato di entrare in alleanza colle associazioni degli imprenditori edili ed ha raggiunto lo scopo. Nel 1907 gl'imprenditori svizzeri edili erano riuniti in due principali organizzazioni: lo Schweizer. Baumeister Verband, e la Fédération vaudoise des entrepreneurs. La

(1) Dr. I. Steiger l. c. pag. 11. — Circolare dell'associazione 1. Gennaio 1907. Il Governo del Cantone di Grigioni inscenò tuttavia un'inchiesta per sapere se fosse possibile d'influire sulla riduzione dei prezzi reputati esorbitanti, mediante l'accordo di qualche sovvenzione o colla fondazione d'una fornace in Engadina. Non conosciamo l'esito dell'inchiesta, ci è noto tuttavia che le elevate tariffe di trasporto delle ferrovie retiche portano la colpa principale alla carezza dei prezzi in questione. Geering., Konzentration des kapitals in der Schweiz. pag. 195. S. T. I., 16 gennaio 1907.

(2) Dr. I. Steiger, l. c. pag. 11.

prima e più importante di queste associazioni fondate nel 1897 riuniva nel 1907 436 ditte e nel 1908 in seguito alla fusione colla Fédération vaudoise oltre 500 imprenditori. Essa istituiva nel 1899 un'associazione commerciale per la compera in comune dei materiali da costruzione (pietre naturali non comprese) destinata a sopperire al bisogno dei suoi propri membri avantutto e dei soci dello S. B. V. (1). Il suo capitale che ammonta a 450,000 fr. è suddiviso in certificati vincolati da 500 fr. cadauno, la sua sede è Zurigo ma a Berna esiste una figliale ed a Losanna un'agenzia per raccogliere le ordinazioni. Ci possiamo formare un'idea dello sviluppo di quest'istituzione confrontando le cifre delle sue vendite dal 1904 in poi (2):

1904: fr. 1,840,698, 60;
1905: » 2,696,370, —;
1906: » 4,257,801. 10;
1907: » 7,410,914. 25.

La proporzione tra i diversi materiali da costruzione venduti ci è data dalle seguenti cifre relative al numero dei vagoni di ogni materiale venduto nel 1907: Cemento Portland 8,100; Roman Cement 420; Grenoble Cem. 210; Schlacken Cement 450; Calce 4,600; Gesso 1,300; Mattoni 9,000 ecc.

L'esito finanziario è stato sin'ora soddisfacente sicchè nel 1907 veniva ripartito il 6 % sul suo valore delle vendite eseguite complessivamente ad ogni singolo associato (3).

Con quest'associazione il Verband Schweizer Ziegelfabrikanten entrava in trattative e giungeva alla conclusione di due accordi, uno relativo alla Svizzera orientale, l'altro a quella occidentale e centrale (A. G. Centralschweizer. Ziegel u. Bachsteinfabrikanten e Société des tuileries de la Suisse romande) e basati sui medesimi principî. Gli imprenditori associati si obbligano ad omettere ogni compera da altre imprese che da quelle sindacate, mentre l'altra parte contraente concede degli sconti speciali e si impegna inoltre nel caso di scioperi a sostenere in tutto e per tutto l'associazione degli imprenditori edili. Il risultato di questi accordi è stato finora soddisfacente tuttavia il maggior

(1) Nel 1907 le vendite ai soci dello S. B. V. non appartenenti all'associazione commerciale (Handelsgenossenschaft) ammontarono a fr. 403,810. 20 di fronte ad un totale vendite di fr. 7,410,914. 25.

(2) IX Jahresbericht der Handels Genoss. des S. B. V. 1907.

(3) I clienti che pur appartenendo alla S. B. V. non fanno parte della Handels Genossenschaft non partecipano alla bonificazione di fin d'anno concessa in proporzione alle compere fatte.

numero di outsiders esistenti nella Svizzera centrale ed occidentale non è di natura da agevolarne lo svolgimento: va inoltre rimarcato che i fabbricanti di laterizî di quelle parti del nostro territorio sono intimamente legati ai mercanti di materiali sia per il fatto della loro lontananza dal centro di consumo sia per la ragione che i mercanti sono finanziariamente interessati alle loro imprese, e stanno quindi in un naturale antagonismo colle associazioni d'imprenditori edili. Abbiamo già posto in rilievo e ripetiamo qui l'opinione della Société des Tuileries secondo la quale mentre i negozianti sgravano il sindacato dalle cure dei clienti minori, le cooperative degli imprenditori non pensano che ai loro associati per modo che la clientela di second'ordine rimane a carico dell'associazione di fabbricanti. Coll'estendersi delle dimensioni delle associazioni d'imprenditori pare però che anche in quelle parti della Svizzera che loro sono ostili, nasca la tendenza d'un riavvicinamento: i contratti conchiusi nel 1908 dall'A. G. Centralschweizer. Ziegel u. Bachsteinfabrikanten col S. B. V. rispettivamente colla sua Haudels Genossenschaft ne sono la miglior prova.

Esiste pure un'associazione dei mercanti di materiali colla quale malgrado diversi tentativi non si è finora conchiuso accordo di sorta.

Il regolamento delle relazioni tra i sindacati regionali e quello dei rapporti degli stessi colle associazioni d'imprenditori edili, sono le due principali azioni sviluppate dal Verband Schweizer. Ziegelfabrikanten nel suo ancor breve periodo d'esistenza: vi si possono però aggiunger la proibizione di vendite a termine avvenuta verso la fine del 1907, e la compilazione di liste degli operai non raccomandabili (1), la prima misura essendo giustificata dalla crescente sovrapproduzione (2), la seconda dalle aumentate pretese operaie in dissonanza colla qualità delle loro prestazioni. I lamenti relativi alla cattiva qualità del lavoro sono specialmente negli ultimi tempi, assai numerosi: alcune imprese raccontano di aver dovuto aumentare il numero degli operai del 20 % per sopperire allo stesso lavoro, altre di essere intente con tutti i mezzi ad introdurre migliorie meccaniche per ridurre il numero degli operai al minimo possibile (3). Eppure l'aumento dei salari vien valutato per il periodo del 1897 al 1907 al 35 %

(1) S. T. I. 1905, pag. 75, 16 maggio.

(2) Nell'anno 1907 l'aumento della capacità produttiva dell' industria svizzera dei laterizî può valutarsi al 20 %. S. T. I. 1 agosto 1908, pag. 139.

(3) N. Z. Z. 28. III. 08. N. 85/a.

e nel solo anno 1906 al 15,7 %: anche la giornata di lavoro venne ridotta nel 1906, per la gran parte delle imprese, da 11 a 10 ore. Il rapporto sull'industria ed il commercio svizzero del 1907 osserva in proposito: « Le relazioni cogli operai si sono nell'anno 1907, assai inasprite; gli scioperi generali e parziali furono all'ordine del giorno ed a loro fecero seguito i successivi aumenti di salari da una parte ed i cambiamenti continui nell'elemento di produzione, lavoro, che danneggiano l'esercizio e contribuiscono al rincaro delle spese di produzione. I primi a tirar profitto da questo stato di cose furono i fabbricanti di macchine poichè la domanda dei loro prodotti cresce col maggior bisogno di eliminare il più gran numero possibile delle forze umane divenute oltremodo care e costose. Alle stesse cause è da riferirsi l'aumento continuo degli operai stranieri di fronte a quelli nazionali; oggidì quasi il 70 % appartiene agli Stati confinanti, sovratutto all'Italia. Data l'incipiente crisi nell'industria dei laterizî questo fatto può tuttavia per il momento, venir giudicato favorevole per gli operai nazionali ».

È naturale che parallelamente al miglioramento dei salari ed al rincaro dei carboni (1), due elementi che formano insieme l'80 % circa delle spese di produzione dei prodotti laterizî, i prezzi di questi seguano una curva ascendente. Essi sono saliti dal 1903 al 1907 di ca. 25 % (2) ma non hanno raggiunto ancora il limite del 1890 quando il mercato era specialmente favorevole. Una politica di prezzi arbitraria e despotica condurrebbe certo alla dissoluzione dei sindacati che devono contare oltre che sull'ancor grande numero di outsiders anche sulle organizzazioni dei grandi imprenditori e dei commercianti. Per ora tanto è sicuro che, specialmente nella Svizzera orientale si richiede un'organizzazione più complessa e perfezionata per garantire l'osservanza e l'esito dell'accordo. Il sig. Schmidheiny che non cessa di dedicare le sue energie a favore dei sindacati sostiene nell'ultimo rapporto annuale del V. S. Z. questo medesimo punto di vista (3) e dichiara che solamente mediante la quotizzazione della vendita anche senza banco centrale di smercio, nè fissazione di prezzi, si potrà giungere a garantire l'avvenire dell'industria contro la rovinosa concorrenza.

(1) Nel 1906 il rialzo fu di 1 fr. a 1,50 al semestre per ogni tonnellata. N. Z. Z. 9-I-07. N. 9/a.

(2) Dr, Steiger, l. c., pag. 11.

(3) S. T. I. 16 agosto 08, pag. 149.

6. — Industria dei pavimenti in legno.

Anche nell'industria dei pavimenti in legno (Parquets) si fece sentire il contraccolpo della crisi edilizia, così se nel 1896 all'aumento rapido della produzione corrispondeva ancora uno smercio adeguato [1], nel 1900 solamente il 60 % e nel 1901 il 50 % della produzione [2] poteva venir venduto. Nella Svizzera orientale aggravavano la situazione le importazioni dalla Germania e dall' Austria non impedite da un tasso doganale di qualche rilievo: cosicchè mentre la crisi edilizia faceva diminuire lo smercio di prodotti nazionali del 40 e 50 % quello dei prodotti esteri non subiva un raccorcio che del 27 % circa (1899) [3]. I prezzi cadevano intanto del 5-10 % mentre legnami e mano d'opera subivano degli aumenti di costo. Di pari passo coll'avvilimento dei prezzi seguirono i peggioramenti nelle condizioni di pagamento: le cessioni di titoli di credito per lo più polizze ipotecarie di difficile realizzazione, molte volte carature di consorzî edilizî [4] presero il posto del pagamento a contanti.

Le fabbriche maggiori di pavimenti in legno della Svizzera in numero di 28 e riunite dal 1871 in un' associazione per la difesa degli interessi generali dell' industria [5] decisero nel 1899 di statuire dei prezzi unitari di vendita [6] per porgere un argine al loro avvilimento. L' inveire della concorrenza estera e di quella nazionale, e la mancanza d'ogni legame contrattuale ne impedirono la conseguente applicazione. Nel luglio 1906, contemporaneamente alla riorganizzazione della Società, venne conchiuso un nuovo più stretto accordo sui prezzi che ha buone probabilità di riuscita. Esso ha affievolita la concorrenza interna, ma non impedisce a quella estera di invadere il mercato: nel 1907 l'aumento dell'importazione è stato pari a circa 30 %. Per questa ragione i prezzi seguono a stento il rincaro dei salari e dei legnami. Nel 1904 anche i fabbricanti di persiane in legno (Rolladen) si riunivano in un'associazione per regolare uniformemente i prezzi di vendita. Vicende e dettagli di quest' organizzazione vengono tenuti occulti.

(1) B. ü. H. u. I. d. Schw. 1896 pag. 173.
(2) Idem 1901 pag. 192.
(3) Idem.
(4) Idem. 1902 pag. 176.
(5)
(6)

§. II.
Industrie dei generi alimentari

1. — Industria dei mulini.

L' era dei sindacati industriali nell' industria dei mulini ha avuto il suo inizio intorno al volgere del secolo scorso in seguito ad un aumento sproporzionato della produzione ed alle importazioni dall' estero che influivano sfavorevolmente sui prezzi delle farine.

Favorirono lo sviluppo di questo ramo industriale: l'estendersi dei mezzi di comunicazione e l'abbondanza di capitali di quel periodo intorno al '60 ed al 70 quando un grande spirito d' intraprendenza invadeva tutte le teste [1] e quando l'aumento continuo delle importazioni di grano faceva presupporre un enorme aumento di consumo delle farine e spingeva quindi ad aumentarne la produzione [2].

Dall' introduzione delle macine a cilindro la produttività dei mulini venne poi a ricevere un' incremento pari a circa $^1/_8$ — $^1/_5$ di quella primitiva cosicchè i sintomi d' una vera sovrapproduzione cominciarono a farsi sentire non potendosi pensare ad una vantaggiosa vendita di prodotti su mercati esteri dove più grandi e da condizioni naturali meglio favorite imprese mantenevano la supremazia.

A questa circostanza poco opportunamente si univa la politica doganale degli Stati confinanti. Questi, e per prima la Francia, onde favorire l' esportazione delle farine, introdussero il sistema del rimborso dei dazî sui grani riesportati dopo la macinazione. In Francia vennero rilasciati ad ogni esportazione di farina prodotta con grani esteri, dei titres d'acquit à caution o certificati autorizzanti ad importare liberamente una deter-

(1) I Maggi. — Der schweizerische Mehlzoll 1882 pag. 26.

(2) Questa supposizione doveva riuscire di grave danno all' industria, poichè l'aumento d'importazione dei grani anzichè essere la naturale e sola conseguenza dell'accrescersi della popolazione era causato specialmente dalla diminuzione nella cultura dei cereali sul suolo svizzero e dai cattivi raccolti del decennio del 70-80.

L'aumento percentuale dell' importazione dei grani importa per il decennio 1850-1860 = 40,5 % quello della popolazione 4,9; per il 1860-1870 l'uno 7,34 l' altro 6,44; per il 1870-1880 l'uno 101,6 l'altro 6,63.

minata quantità di grano. Per tal modo l'afflusso di farine francesi verso la Svizzera andò continuamente aumentando sino al 1902 quando si levò ai certificati la loro cedibilità [1]. Si legge nel rapporto sull'industria ed il commercio svizzeri per l'anno 1896 (pag. 196) « L'enorme aumento d'importazioni da 350.000 q. a 440.000 q. nel breve spazio di un anno (1895-1896) proviene in gran parte dal fatto che il Governo francese accorda dei premi all'esportazione che raggiungono gli 11.— fr. per quintale. Per tal modo la posizione dei nostri mulini è assai grave, molto più ora in cui, grazie ai perfezionamenti introdotti nelle installazioni, essa sarebbe in grado di largamente sopperire al bisogno di tutto il paese ». Per di più i mulini francesi contavano sopra tasse di trasporto poco elevate [2] e potevano facilmente invadere il nostro mercato non sufficientemente protetto dalle tariffe doganali d'allora. Nel 1900 all'importazione francese si ergeva, ostacolo naturale, l'avvilimento dei prezzi nell'interno del nostro paese [3], e nel 1902 l'abolizione della cedibilità dei certificati.

La Germania nel '79 e l'Austria nell '82 avevano pure adottato il sistema di rimborso dei dazi sui grani, permettendo agli esportatori di farine d'introdurre liberamente una data quantità di grano computata in base ad un rapporto fisso; ma una vera invasione di farine di questi Stati non è subentrata che nel 1906 e solamente per la Germania, in seguito ad avvenimenti che esamineremo in seguito.

Sovrapproduzione nazionale ed importazione di farine estere, furono le due circostanze che causarono lo scatenarsi d'una forte concorrenza i sintomi della quale si manifestarono oltre che nell'avvilimento dei prezzi, nell'accordo di facilitazioni speciali ai compratori, nel finanziamento d'una stragrande quantità di nuove panetterie [4], nel frequente ritirarsi dai contratti a termine quando i prezzi tendevano a diminuire [5]. Un sintomo caratteristico per la Svizzera orientale fu lo svilupparsi di uno speciale gusto dei consumatori per le più bianche qualità di farine: togliamo dal rapporto sull'industria ed il commercio della Svizzera per l'anno 1901 (pag. 219), che nella Svizzera

(1) Reichesberg. Handwönterbuch der schweizer. Volkswirtschaft. » Mühlenindustrie.

(2) Idem.

(3) B. ü. H. u. I. d. S. 1900 pag. 190.

(4) J. Wirz. Die Getreide produktion und Brotversorgung der Schweiz, Solothurn 1902, pag. 85.

(5) B. ü. H. u. I. d. S. 1899, pag. 152.

occidentale (secondo il rapporto della camera di commercio basilese anche in quella del nord) si lamentava l'importazione di farine oscure dalla Svizzera orientale. Questo fatto è da attribuirsi alla fabbricazione di farine più bianche che implica un maggior ricavo di farine oscure: rifiutandosi il consumatore di comperare le qualità inferiori, i mugnai della Svizzera orientale erano quindi costretti ad esportare verso altre parti del paese i prodotti di macinazione che non trovavano spaccio sul loro mercato immediato [1].

Due categorie di sforzi vennero rivolti a risanare l'industria dei mulini dalle condizioni nelle quali essa era stata posta dall'eccesso di concorrenza: la prima è diretta ad impedire l'importazione di farine estere, la seconda intenta ad eliminare la lotta tra i produttori nazionali al mezzo di sindacati. In quella operarono tutte le imprese di mulini svizzeri di qualche rilievo, riunite nel « Verband schweizer, Müller » (fondato nel 1856 e forte nel 1900 di 160 membri), in questa solamente dati gruppi regionali a vita autonoma. Il risultato del primo ordine di sforzi fu l'aumento delle tariffe doganali sino a fr. 2,50 al q. per le farine ordinarie, aumento che si doveva mostrare impotente a trattenere l'invasione di farine germaniche spinta dai premi accordati dal Governo, quello del secondo ordine la costituzione d'una schiera di sindacati regionali incominciata col 1903 ed oggi ancora in corso d'evoluzione. Sono quei sindacati che il Dr. Ruhland di Berlino in una sua memoria sull'organizzazione della vendita nell'industria germanica dei mulini, [2] definisce «l'esempio di gran lunga più istruttivo d'una moderna organizzazione dello smercio nell'industria della farina ».

Precursori di queste coalizioni [3] furono diverse convenzioni locali formatisi a Zurigo, Berna, Rorschach intorno al 1900 collo scopo di fissare i prezzi di vendita in base alle quotazioni dei grani ed alla situazione del mercato interno. La gran facilità di sottrarsi al più severo controllo rese illusoria l'azione di questi accordi. « La gran quantità di numeri di farine, la possibilità di una diversa denominazione e la facilità di otte-

(1) Computo della sovrapproduzione (Ruchedy: l. c. pag. 157):

Fabbisogno di grano (170 kg, per abitante)	q. 5.714.000	=	4.000.000
Macinazione effettiva	» 8.214.000	=	5.750.000
	2.500.000	=	1.750.000 q. di farina.

(2) Prof. Dr. Ruhland. Ueber die Org. von Verkaufsvereinigungen der deutschen Müller Berlin, 1907 pag. 22.

nere nuove qualità mediante il miscuglio di diversi numeri, come pure l'interesse del fornaio e la sua dipendenza dal mugnaio, lasciavano libero agio e favorivano la concorrenza malgrado la fissazione di prezzi minimi e l'esistenza d'un libro di parcelle (Souchenbuch) nel quale mugnai e fornai dovevano inserire fedelmente i prezzi o gli importi delle compre vendite tra di essi avvenute » (1).

Parimenti fallivano i tentativi d'un accordo generale tra le imprese minori fatti intorno alla stess'epoca. Si trattava di riunire le piccole e medie aziende contro i grandi stabilimenti specialmente contro quelli di recente fondazione, sui quali si voleva far ricadere la maggior parte della colpa per lo stato di sovrapproduzione nel quale era caduta l'industria. Le disparità nelle condizioni dei diversi mercati, la diversità d'opinioni sulle cause e sui rimedi alla crisi, la tendenza ad esigere delle leggi d'eccezione per le grandi imprese (divieto del lavoro notturno) impossibilitarono la realizzazione di queste idee che avevano trovato nella Svizzera centrale i più accaniti sostenitori (2).

La prima coalizione che riuscì a farsi strada fu quella delle imprese del cantone di Zurigo sorta nel 1903 sotto la forma d'una società anonima. Essa servì da esempio tipico per gli altri sindacati Svizzeri che si formarono nel seguito in numero di tre nei cantoni di Berna, Argovia, e nella Svizzera orientale (S. Gallo, Turgovia, Appenzello). Cosicchè oggi giorno l'industria svizzera dei mulini che comprende 172 imprese sottoposte alla legge sulle fabbriche dall'86 (tutte le aziende con più di 2 operai) e 1100 aziende di piccole dimensioni, conta 4 sindacati regionali raggruppanti insieme 78 imprese e disponenti d'una capacità produttiva di 456 vagoni di grano settimanali pari a 2.371.200 ql. di grano cioè circa il $40^0/_0$ del fabbisogno nazionale svizzero.

D'ogni singolo sindacato vogliamo ora esaminare struttura e vicende cominciando da quello zurighese che, lo ripetiamo ha servito d'esempio a tutti gli altri sorti dopo lui.

La Società anonima dei mulini riuniti del cantone di Zurigo (Vereinigte Mühlen A. G. Zürich) è un sindacato che concentra in un banco di vendita lo smercio di determinati principali prodotti delle imprese associate: esso lavora (dal 1906) con un capitale di fr. 2.695.000 (nel 1903 fr. 1.460.000; nel 1905 fran-

(1) J. Wirz. l. c. pag. 85.

(2) Bericht der basler Handelskammer, 1903 pag. 54.

chi 2.405.000) suddiviso in azioni nominative vincolate da fr. 1000 di valore nominale e che sono ripartite tra i soci in base alle loro quote parti di produzione. Per la cessione delle azioni valgono determinate norme che riproduciamo dagli statuti: in primo luogo è necessario il consenso dell'assemblea generale, ma bisogna altresì che l'acquisitore delle azioni o diventi proprietario del mulino del venditore delle stesse assumendo diritti ed obblighi derivanti dal contratto di sindacato al suo predecessore e comperando la totalità delle azioni, oppure diventi associato del cessionario entrando a far parte del sindacato.

Lo scopo della società vien circoscritto dagli statuti quale quello:

d'impedire la sovrapproduzione coll'istituzione di quote di vendita per il mercato svizzero;

di restringere le spese generali mediante la riunione e la semplificazione delle attività commerciali di vendita dei prodotti eventualmente anche dell'esercizio tecnico;

di comperare in comune le materie prime, i prodotti che le imprese non fossero in grado di ricavare, come pure i mezzi di produzione (Betriebsmaterialen);

di rappresentare uniformemente e di comune accordo gl'interessi d'ordine generali relativi al rispettivo ramo industriale.

Gli organi della Società sono quelli comuni a tutte le società anonime ad eccezione d'un solo cioè del consiglio per la fissazione dei prezzi (Preisbestimmungsrat). Questo consiglio è composto dalla totalità degli azionisti (1) ognuno dei quali ha diritto ad un voto, eccezione fatta per i possessori d'oltre $^1/_{20}$ del capitale sociale che hanno diritto a due voti. Il consiglio d'amministrazione convoca e presiede a questo organo essenziale della società che si riunisce regolarmente ogni trimestre e che ha solamente allora il diritto di decidere quando almeno $^2/_3$ degli azionisti siano presenti all'appello (2). Le competenze di quest'organo vengono circonscritte dagli statuti (§ 55) nel modo seguente:

a) Fissazione dei prezzi da pagarsi dalla Società agli azionisti per la merce da essa acquistata;

(1) Nel caso di accordi sui prezzi conchiusi dal sindacato con altre istituzioni similari o con imprese isolate, la parte contrattuale può entrare a far parte del consiglio di fissazione dei prezzi. (Erweiterter Preisbestimmungsrat).

(2) In caso contrario succede una seconda convocazione dopo una settimana ed il Consiglio può allora senz'altro decidere.

b) Fissazione dei prezzi di vendita alla clientela;

ad. *a)* I prezzi di compera vengono fissati per un periodo di 3 mesi: essi non potranno superare quelli medî di vendita deduzione fatta delle spese d'esercizio del sindacato e d'una quota d'ammortizzazione per gli impegni della società che (spesa e quota) sono computati per ogni quintale di merce. Se alla fine del trimestre si constatasse che le spese generali della Società non vennero sufficientemente computate nel prezzo di compera, bisognerà, nel trimestre susseguente, tener conto di questa circostanza. Se il consiglio non riesce a mettersi d'accordo sui prezzi per un dato trimestre allora resteranno in vigore quelli per il trimestre decorso: il consiglio d'amministrazione ha però diritto di far subentrare un ribasso adeguato quando le spese generali del sindacato non vengano debitamente coperte;

ad. *b)* I prezzi di vendita fissati dal consiglio costituiscono il minimo livello sotto il quale il sindacato non può scendere: essi sono stabiliti separatamente per ogni qualità di merce;

se la concorrenza offre a miglior prezzo il consiglio dovrà di nuovo unirsi per una adeguata fissazione: se esso tarda a decidere il Consiglio d'Amministrazione fisserà di moto proprio dei prezzi provvisorî;

c) Fissazione del fabbisogno trimestrale di farine della Società.

Il diritto di fissazione dei prezzi di vendita può per casi eccezionali di vendita e per singoli clienti venir affidato dal Consiglio alla Direzione del sindacato.

La società è dunque acquisitoria di tutta la produzione di farine di frumento e segale dei suoi soci e rivenditrice della stessa a tutta la clientela posta sul territorio Svizzero. L'utile viene impiegato in quattro distinte destinazioni:

alla ripartizione d'un dividendo non superante il 5 %;

alla nutrizione d'un «fondo delcredere» sino a 10 % del capitale azioni;

alla dotazione d'un fondo di riserva;

ad eventuali risarcimenti al consiglio d'amministrazione ed a gratificazione per gl' impiegati.

Il banco centrale di vendita è l'ente dove s'impernia tutta l'azione del sindacato: esso è specialmente retto dalle norme contenute nel contratto di sindacato che nel caso nostro conta ben 130 § principali e 32 addizionali, sì che può considerarsi come uno dei più scrupolosamente redatti del genere. La discrezione

che si usa mantenere su tali contratti ci impone di darne solamente una vaga schematica descrizione.

Le imprese associate rinunciano espressamente ad ogni diretta relazione colla clientela: i prodotti della loro maccinazione del frumento e della segale [1] non devono quindi venir venduti ad altri che al sindacato (eccezione è fatta per il bisogno personale d'ogni socio). Questi s'impegna di acquistare, purchè sussista la possibilità di vendita, tutta la produzione di farine delle qualità citate, sino al limite d'un contingente percentuale stabilito per ogni singola impresa (quota normale) in base alla produzione effettiva degli ultimi tempi decorsi. Ciò non toglie che le imprese abbiano nella loro maccinazione da attenersi alle fissazioni trimestrali del fabbisogno minimo di farine della Società (Mindestbedarf). Accanto all'obbligo di non vendere ad altri che al sindacato ogni socio ha da mantenere nei suoi magazzeni una quantità tale di prodotti, che sia sufficente a coprire il fabbisogno di due settimane computate in base al fabbisogno minimo trimestrale che stabilisce il consiglio di fissazione dei prezzi allo scadere d'ogni terzo mese. Regole speciali sono fissate a riguardo di questo deposito in magazzeno: se esso è regolarmente tenuto e non vien richiesto dalla Società, questa corrisponde all'impresa un'interesse del 4 % sul suo montare; se invece il deposito non esiste al momento in cui la Società ne fa richiesta è l'impresa che deve corrispondere un tale interesse alla Società.

Per la merce che il sindacato acquista dai socî avvengono bimensilmente dei regolamenti di conto. Quanto alle vendite esse avvengono per il tramite del banco centrale, a meno che si tratti di quelle al dettaglio che pure essendo fatte per conto del sindacato e quindi debitamente computate nei contingenti, hanno luogo direttamente tra l'impresa ed il cliente. Gli incassi inerenti alle vendite [2], come pure tutte le attività commerciali (réclame, viaggiatori, fatturazione ecc.) appartengono alla cerchia d'azione del sindacato. Per tal modo il pubblico e la clientela non conoscono che il banco di vendita cosicchè la personalità del mugnaio scompare quasi interamente [3].

(1) I prodotti della maccinazione d'altri cereali che non sono vincolati al sindacato, hanno un' importanza limitatissima. Per le farine da pane poi si osserva che da noi il frumento è di gran lunga più usato della segale. (Reichesberg, l. c. pag. 156). Alla costituzione del sindacato i soci dovettero comunicare allo stesso tutti i loro rapporti colla clientela e cederne tutti i diritti e gli obblighi inerenti.

(2) Eccezionalmente un'impresa può venir autorizzata a fare degli incassi: in nessun caso essa potrà accordare dei ribassi di qualsiasi natura.

(3) Dr. J. Steiger, l. c. pag. 15.

Ma le competenze del sindacato vanno ancora oltre. Per i cereali di provenienza svizzera l'acquisto vien fatto in comune per il tramite della Società: questa ha inoltre il diritto di regolare la produzione delle farine per modo che vengano fabbricati certi determinati tipi con determinate quantità di cereali e con opportuni miscugli. Severo è il controllo nella qualità della merce, poichè nel caso in cui a trasgressione delle norme del sindacato essa non corrispondesse alle condizioni dell'igiene l'impresa colpevole incorre in multe convenzionali di 10,000 fr. Per il trasporto delle merci ogni socio deve tenere, dietro uno stabilito compenso, un certo numero di cavalli da tiro a disposizione del sindacato. Anche l'imballaggio può venir prescritto dalla Società che concede allora un'adeguato indennizzo. Alle imprese associate è poi vietato di condurre: una grande o piccola bottega da fornaio o da pasticciere (eccezione fatta per biscotti e zwieback); altri mulini per la maccinazione del frumento o della segale; un commercio qualunque di farine di questi due medesimi cereali. Il sindacato regola pure tutti i dissidi tra le imprese e gli operai, ed il consiglio d'amministrazione stabilisce norme uniformi per tutti gli associati.

Per ultimo citeremo ancora che nel caso di vendita d'un mulino appartenente ad un socio, l'acquisitore è tenuto ad assumersi diritti ed obblighi derivanti dal contratto di sindacato firmato dal suo predecessore. Quest'ultimo deve prestare una cauzione pari al 20 % della sua quota parte d'azioni del sindacato, e tale cauzione cade in possesso del sindacato quanto avvenga una trasgressione delle norme relative: le azioni che così vengono dichiarate scadute sono riscattate dalla Società al 50 % del loro valore effettivo, in nessun caso però ad un prezzo che superi il valore nominale. Se un socio vuol rescindere il contratto di sindacato esso è tenuto oltre che al pagamento d'una forte indennità all'astensione dall'esercizio d'un mulino o d'un commercio di farine nella Svizzera per una durata di 6 anni. A garanzia poi del pagamento di tutte le penalità contemplate dal contratto di sindacato, la 1/2 delle azioni della Società [1] appartenenti ai soci rimangono depositati presso la Soc. stessa.

Esaminiamo ora le vicende e l'esito di questo sindacato che ha una durata di 10 anni.

Esso riuniva nel 1903 solamente 8 imprese ed il suo capitale si elevava ad 1,460,000 fr. mentre la forza produttiva da esso

(1) Al minimo per un montare di 50,000 fr.

rappresentata era di soli 80 vagoni alla settimana. Nel giugno del 1905 in seguito alla fondazione d'una figliale a Lucerna [1] sotto la ditta « Vereinigte Mühlen A. G. Luzern » ed alla relativa entrata di 8 nuove imprese con una produzione di 55 vagoni settimanali, il capitale sociale veniva elevato a 2,405,000 fr. la produttività a 135 vagoni alla settimana. Nel maggio 1906 poi in seguito all'entrata di una nuova impresa il capitale veniva elevato a 2,695,000 fr., il numero dei soci raggiungeva la cifra di 17 e la produttività quella di 140 vagoni settimanali. Nella revisione statutaria del 1905 poi la sfera d'azione del banco di vendita limitata anteriormente al solo territorio del Cantone di Zurigo, veniva estesa a tutto quello nazionale svizzero: veniva così posto un argine alle continue rappresaglie d'imprese singole colle loro concorrenti extracantonali ciò che tornava di grande utile al sindacato.

Quest'espansione della Società è già un segno favorevole del suo regolare e benefico sviluppo, ciò che risulta però più chiaramente dall'esame dei suoi effetti sui diversi gruppi d'interessati. Ed in primo luogo parleremo di quelli relativi all'industria medesima.

Il compito del sindacato all'epoca della sua fondazione era quello di ristabilire un decente margine di profitto industriale senza far salire i prezzi ad un livello superiore a quello normale che è dettato dalle quotazioni dei grani unitamente alle spese medie di produzione. Ora questo scopo venne raggiunto per vie diverse; prima col risanamento delle condizioni generali del mercato e delle relazioni colla clientela, poi con opportuni risparmi sulle spese generali e sopratutto con un'equa ripartizione della vendita. Il soverchio credito accordato alla clientela era una delle principali maniere per le quali si esternava l'eccesso di produzione: furono specialmente i fornai che ne approffittarono e che ne soffrirono per i primi inquantochè se in sul principio questo credito permise a molti di essi d'aggrandire il loro negozio e di aumentarne proporzionatamente lo smercio, alla fin fine il numero dei fornai divenne tanto grande da mettere in serio pericolo la sorte d'ogni singolo di loro. Ad ogni garzone un pò pratico del mestiere era facile, col credito di 2 o 3 mugnai d'aprirsi una bottega, i fornai poco ben situati potevano collo stesso appoggio aggrandire il loro negozio e forzar

(1) Le ditte appartenenti a questa figliale si reclutano nei Cantoni di Lucerna e di Zugo.

la vendita ad ogni prezzo pur d'impiegare una gran quantità di farina: quando poi gli affari andavano a male allora non si faceva che sospendere l'esercizio, chi perdeva era allora il mugnaio mentre gli altri fornai avevano già avuto da soffrire sotto la sleale concorrenza loro mossa. Il sindacato pose un limite a questi abusi attirandosi così le simpatie dei fornai riuniti e riducendo alla decima parte le perdite inerenti all'accordo di credito ai panettieri [1]. Oltre che dall'eliminazione di questi danni per le imprese il sindacato seppe tirare ragguardevoli vantaggi dalla semplificazione dell'apparato commerciale di smercio in modo speciale dalla riduzione nel numero dei commessi-viaggiatori: il Dr. Ruhland (l. c. pag. 23) ci fornisce una caratteristica descrizione. « Prima della fondazione del sindacato lo smercio avveniva al mezzo di 15 viaggiatori: al sindacato ne bastano invece assai meno; ma questi pochi hanno relativamente un maggior lavoro nè possono seguire il sistema ch'essi avevano sotto il vecchio regime, allor quando essi consideravano compiuta la metà del proprio dovere quand'erano riusciti a trascinare il fornaio in un'osteria. Con qualche bottiglia di vino, ed una enorme perdita di tempo e di salute l'affare era facilmente conchiuso ma la serietà del negozio non aveva nulla da guadagnare. Il sistema più commerciale introdotto dal sindacato è stato quindi specialmente beneviso dalle mogli dei fornai che non erano le ultime a lamentarsi del deplorevole stato di cose. » Accanto ai risparmi sui commessi-viaggiatori accenneremo pure a quelli sulle spese di trasporto dato da una più razionale ripartizione delle ordinazioni nonchè dal severo controllo delle merci che serve ad impedire le reclamazioni dei clienti e quindi le ingenti perdite relative. Indirettamente poi il sindacato ha favorito la riduzione delle spese generali col naturale suo incoraggiamento alla maggior concentrazione industriale: questa si è sopratutto manifestata nella dissoluzione di piccole o medie aziende e nella successiva loro amalgamazione in imprese maggiori sindacate che aumentarono per tal modo la loro quota di produzione; ma abbiamo pure da annotare una fusione di grande stile dalla quale è sortita la ditta Maggi e Wehrli, Società anonima a Zurigo con 2500 vagoni di produzione annuale, cioè col più grande di tutti i contingenti delle imprese svizzere. Il bisogno impellente di economizzare la maggior parte possibile delle spese di produzione ha spinto le due aziende

(1) Dr. Ruhland, l. c. pag. 23.

zurighesi alla riunione del loro esercizio rispettivo, per modo che le installazioni dell'una vennero opportunamente aggrandite e dedicate quindi da sole a tutta la comune produzione, quelle dell'altra invece poste fuori d'esercizio e l'edificio adebito a scopo commerciale. Il capitale investito in questa grande impresa è di 1,500,000 fr.

Rivolgendo ora la nostra attenzione più particolarmente agli effetti che il sindacato zurighese ha avuto fuori dalla cerchia dei suoi diretti partecipanti, dobbiamo porre un rilievo la favorevole mutazione avvenuta nell'opinione pubblica a suo riguardo. Il rapporto dell'industria e commercio svizzeri poneva in rilievo questo fatto sin dal 1904 quando ci comunicava (pag. 152) che la clientela ed il pubblico i quali nutrivano all'epoca della fondazione del sindacato dei forti pregiudizi contro lo stesso considerandolo come un trust americano o una congiura per rincarare la farine e quindi il pane, avevano già modificata la loro opinione constatando che la temuta organizzazione ricercava il suo tornaconto non nel rincaro delle farine, ma nel risparmio delle spese generali di costo. E che l'opinione pubblica in genere prima del 1905 non fosse assai favorevole al sindacato ci è provato dalla denominazione di « ring delle farine » a questo accollato da quasi tutti i giornali nel 1903 e 1904.

Meglio si potrebbe giudicare l'azione del sindacato dalla sua politica dei prezzi: ma tutto quanto si può osservare a questo riguardo ha un valore relativo in quantochè, come si vedrà in seguito, la concorrenza estera ha invaso il nostro mercato rendendo impossibile ogni tentativo di una politica monopolistica. Il rapporto sull'industria ed il commercio nel cantone di Zurigo relativo all'anno 1906 osserva (pag. 126) « che i prezzi delle farine mostrano una grande stabilità e sono tanto bassi da rendere quasi impossibile l'ottenimento d'una rendita qualsiasi dalle relative imprese ». Il Dr. Steiger (l. c. pag. 16) osserva pure che sino alla primavera 1907 i prezzi del pane sono rimasti stazionari quantunque quelli del grano russo siano saliti dall'autunno 1906 a quell'epoca di ca. fr. 1 per ql. Nel 1907 vennero eseguiti diversi rialzi in corrispondenza ai prezzi dei cereali.

L'azione delle cooperative di consumo aventi dei forni propri (Genossenschaftsbäckereien) merita di essere presa in considerazione perchè essa oltre a frenare i guadagni dei fornai quando sono troppo elevati può opportunamente opporsi ad eventuali arbitrari rialzi delle farine rivolgendosi alla concorrenza o

esercitando dei mulini per conto proprio. A Zurigo le cooperative vendono il loro pane al 9-10 % più a buon prezzo degli altri negozianti (1).

I prezzi delle farine da foraggio a differenza di quelli delle farine da pane sono sensibilmente aumentati e vuolsi, specialmente dai circoli agricoli, che i mugnai cerchino per questa via un risarcimento per i prezzi poco elevati delle altre farine: conviene però osservare che stante il grande aumento di domanda di questi prodotti in seguito al grande sviluppo dell'elevamento del bestiame, il sindacato stesso ha dovuto introdurre dall'estero una gran quantità di queste farine pagandole più a caro prezzo di quelle nazionali inquanto che esse fanno difetto anche negli stati confinanti (2). Concludendo sull'influenza del sindacato zurighese sui consumatori, osserveremo che non solamente dalla stabilità dei prezzi ma bensì anche dall'omogeneità e qualità della merce, dall'esistenza di grandi e sicuri depositi che rendono inutili le compere a lungo termine, il consumatore può ricavare dei sensibili vantaggi (3) che lo risarciscono di un non avvenuto ribasso.

Sulle stesse basi del sindacato che abbiamo ora esaminato si formava nel dicembre del 1904, dopo lunghe trattative una coalizione tra i 10 principali mulini del cantone di Argovia che rappresentano una produzione di ca. 50 vagoni settimanali di grano cioè oltre il 95 % della produzione totale del cantone. Già per questo fatto di raggruppare la quasi totalità della produzione, il sindacato argoviese non mancò di mostrare i suoi vantaggi per i componenti suoi. Il rapporto della camera di commercio argoviese relativo all'anno 1905 parla (pag. 183-184) del miglioramento sensibile delle condizioni di vendita specialmente per quanto riguarda il credito eccessivo, della diminuzione dei contratti a termine, e del miglioramento delle relazioni tra le imprese associate. Nel 1906 il sindacato si rendeva acquisitore d'un mulino appartenente ad uno dei suoi soci che veniva con questo ad essere escluso dall'associazione: l'esercizio veniva sospeso perchè non portava alcuna rendita e la sua quota di produzione opportunamente ripartita andava ad aumentare quella degli altri imprenditori associati.

(1) Schw. Blätter f. Wirtschafts-und Socialpolitik, 1907 pag. 309.
(2) N. Z. Z., 30 gennaio 1907, N. 30 /a.
(3) Dr. Ruhland. l. a. pag. 24.

Al sindacato argoviese successe in ordine di data quello bernese: questo fu preceduto da uno di quegli accordi a cui abbiamo accennato i quali ebbero un valore tanto relativo: infatti malgrado la consolidazione dell'accordo in un'associazione fondata nel 1903 (Müller konvention) la sua azione rimase nominale e si dovette quindi ricorrere ad un sindacato sul tipo di quello zurighese per poter giungere a qualche serio risultato pratico. L'associazione del 1903, basata sull'accordo che da circa un decennio veniva annualmente rinnovato, si era proposta di ristabilire delle sane usanze e dei prezzi remunerativi sul mercato cantonale bernese. Lo scopo suo era quindi da raggiungersi secondo lo statuto mediante i mezzi seguenti:

1. Ogni compra-vendita di farina dovrà avvenire per lettera o coll'aiuto d'un libro di parcelle (Souchenbuch) e dovranno essere indicati: la data, le firme dei contraenti, la quantità e qualità della merce, il prezzo, il luogo ed il termine della resa le condizioni di pagamento. Ogni spedizione sarà accompagnata da fattura.

2. Il presidio fisserà settimanalmente i prezzi per la farina n. 2 quelli delle altre si otterranno togliendo od aggiungendo una somma prefissa.

I contratti a termine per oltre 3 mesi sono proibiti (eccezione fatta per le forniture dello Stato, quelle militari, o per istituti di beneficenza).

3. Il controllo verrà esercitato dal Presidio ed in modo reciproco dai soci stessi che sono tenuti ad annunciare ogni infrazione del contratto. I litigi verranno risolti da un consiglio d'arbitri.

Ma quest'associazione che non riuscì a riunire che una parte delle principali imprese non potè resistere alla concorrenza che le veniva mossa oltre che dagli outsiders anche dalle farine oscure della Svizzera orientale: essa tentò di salvarsi con un accordo coi mercanti di grani secondo il quale all'obbligo di questi ultimi di non vendere grano nella zona dell'associazione (Ct. Berna, Soletta e comuni friborghesi con-

finanti con Berna) alle imprese segnalate come ostili all'accordo fra i mugnai, stava di fronte il contr' obbligo degli associati di non comperare che dai mercanti firmatari. Quest'accordo non ebbe l'esito voluto, poichè non si trovarono troppi mercanti disposti a firmarlo, onde l'associazione dovette sciogliersi nel 1905.

Col 31 maggio 1906 veniva fondata la S. A. dei mulini bernesi riuniti in sindacato sulle identiche basi di quello zurighese e che entrava in azione col 1° ottobre del suo anno di fondazione. Questa Società che ha un capitale di 1,9 millioni di fr. raggruppa 24 imprese con una produzione di 96 vagoni di grano per settimana, cioè con $^{3}/_{4}$ della produzione totale dei cantoni di Berna e Soletta e delle parti confinanti a Berna ed appartenenti al cantone di Friburgo, poichè tra le ditte associate, 3 appartengono a Soletta ed 1 a Friburgo.

L'ultimo sindacato a costituirsi nell' industria dei mulini è stato quello della Svizzera orientale che abbraccia i tre cantoni di S. Gallo, Turgovia ed Appenzello, perchè la sua fondazione è stata ritardata da ostacoli di natura personale (1). Più che in ogni altra parte della Svizzera la lotta è stata lunga ed accanita ne valse a porle un freno la convenzione sui prezzi conchiusa nel 1903 (2) e che coinvolgeva l'obbligo di non introdurre per un periodo prefisso alcuna variazione nelle installazioni meccaniche (3). A questa convenzione sfasciatasi nel novembre del 1904 tenne dietro un periodo d'avvilimento dei prezzi (4) e di concessioni alla clientela che segnò la rovina per buon numero d'esistenze (5) e che ebbe quella conseguenza lamentata nelle altre parti della Svizzera, d'un esportazione in massa di farine oscure a prezzi di perdita.

Nel 1905 per cura d'un comitato d'iniziativa incominciarono i tentativi per condurre i concorrenti ad una convenzione sullo

(1) B. ü H. u. I. d. S., 1905, pag. 162.

(2) idem. 1993, pag. 192.

(3) Conviene qui ricordare che S. Gallo e Rorschach furono le culle delle più grandi innovazioni meccaniche nell'industria dei mulini. Così già nel 1840 venivano introdotti i mulini a cilindro d'acciaio per merito della officina S. Giorgio (S. Gallo): altre invenzioni nel campo della macchina a cilindro venivano fatte da Helfenberger di Rorschach.

(4) Il giorno seguente la dissoluzione, i prezzi cadevano di fr. 3 al q. N Z Z., 17 ottobre 1906, N. 288 /a; N. Z Z., 1 settembre 1906 N. 303 /a; B. ü. H. u. I. d. S., 1904 pag. 152.

(5) B. ü. H. u. I. d. S., 1905 pag. 184.

stampo di quelle già esistenti nell'industria analoga nelle altre parti della Svizzera. Ma si durarono molte fatiche prima di giungere allo scopo perchè la concorrenza sfrenata aveva creati degli attriti personali difficili da appianare: il diverso grado di sviluppo delle singole imprese, la loro diversa posizione geografica relativamente al rispettivo mercato, la diversità dei prezzi nelle diverse parti del territorio, le difficoltà d'un' equa ripartizione delle quote di macinazione (1) furono gli altri principali ostacoli che il comitato seppe superare prima di giungere ad un risultato pratico.

Nel 1906 l'opera era quasi compiuta e più non mancava che il consenso nella più grande impresa (S. A. dei mulini riuniti di Goldach che macina da sola 20°/₀ del grano consumato nelle imprese della Svizzera orientale) (St. Gallo, Turgovia e Appenzello). Questa aveva avanzato grandi pretese: avendo raddoppiata in breve tempo la sua forza produttiva (da 20 a 40 vagoni settimanali di grano) essa era costretta ad esportare i suoi prodotti verso le più lontane parti della Svizzera sino a Bellinzona, a Moutier ecc., ad istituire Figliali a Zurigo ed Aarau onde forzare in qualche modo la vendita senza curarsi troppo delle questioni che tale precedere doveva sollevare in regioni dove i mugnai erano già organizzati in sindacati (2); dal sindacato costituendo, essa pretendeva oltre alla fissazione d'una quota pari alla sua totale produzione, la nomina del suo stesso direttore a capo della coalizione. Ora se la prima pretesa apparve di primo acchito come un' utopia, la seconda sembrò ancora più inaccettabile: il Direttore di Goldach era in possesso dei $^{2}/_{3}$ delle azioni dell'impresa da lui diretta e non godeva quelle simpatie che si richiedono per venir chiamato a coprire una carica di confidenza. Per queste ragioni la fondazione del sindacato si potraeva sino nel 1907 dopo cioè che le imprese già d'accordo ebbero presa la energica decisione di acquistare l'azienda di Goldach in conto comune. Un consorzio di 6 imprese appoggiate dagli istituti bancari di S. Gallo si incaricava di eseguire l'operazione a proprio rischio e giungeva infatti ad acquistare le 1600 azioni

(1) Il dualismo tra le imprese nuove o ampliate e quelle antiche fu l'ostacolo che rese difficile la fissazione delle quote: mentre quelle non volevano saperne di lasciarsi ridurre la produzione, queste esigevano che sole le imprese nuove o aggrandite portassero le conseguenze della sovrapproduzione loro imputata. N. Z. Z., 30 settembre 1905 N. 240 /a.

(2) Così il sindacato zurighese minacciò una lotta di prezzi sul mercato di San Gallo. Ma poichè colla costituzione del sindacato in quella regione, la Figliale veniva chiusa così la minaccia non entrò in azione.

che si trovavano nelle mani del Direttorio di Goldach ottenendo così la preponderanza nell'assemblea generale. Il prezzo d'acquisto venne fissato in fr. 825 per ogni azione da 500 di nominale e la cessione avvenne a condizione che il Direttore dell'impresa si assumesse la responsabilità per alcuni debitori e si obbligasse a ritirarsi completamente dall'industria dei mulini sua vita natural durante in un coi suoi figli e col suo segretario.

Tolti di mezzo per tal modo tutti gli ostacoli il sindacato poteva liberamente costituirsi il 10 ottobre 1906 ed entrare in azione col 1907. Ad esso presero parte 28 imprese, con una macinazione settimanale di 170 vagoni di grano, ed il suo capitale sociale venne fissato in 3,2 Millioni.

Subito dopo la sua costituzione esso assumeva diritti ed obblighi del consorzio formatosi per l'acquisto dell'impresa di Goldach impiegando in quest'operazione 1.320.000,— fr. poichè l'agio pagato sulle azioni del valore nominale di 800.000,— fr. importa 520.000 fr.: quest'agio viene annualmente ammortizzato e lo sarà completamente in 10 anni: esso è ingrossato dalla perdita degli interessi sul capitale investito nell'impresa che non è ancora in grado di dare una rendita di qualche rilievo e quindi di contribuire un dividendo ai suoi azionisti. Da quale fonte ricava il sindacato i mezzi per sobbarcarsi una tanto ingente spesa annuale? Evidentemente dai suoi componenti, ma quanto vi ha d'interessante si è che il solo risparmio realizzato sulla spesa dei viaggiatori di commercio è stato sufficiente a coprire quasi totalmente l'ingente sortita del suo bugdet: infatti prima della costituzione del sindacato si avevano 40 viaggiatori, dopo la sua fondazione solamente 5, ciò che significa a circa 6.000,— fr. per ogni persona un'economia di 210.000,— fr. Se a questa fonte di risparmi si aggiungono quelle consistenti nella più razionale ripartizione dei mercati nell'abolizione delle perdite che derivavano dal sovrabbondante accordo di credito e dalle altre pecche che vengono commesse nello stato di concorrenza ad oltranza si comprenderà come il sindacato, malgrado i sacrifici fatti possa condurre un'esistenza relativamente florida.

Analogamente a quanto si è detto per gli altri sindacati di quest'industria l'accoglienza da parte della clientela fu dapprima ostile poi man mano più favorevole. I panettieri sono per lo più riuniti in associazioni per la compera delle farine e costituiscono una forza che può opportunamente opporsi ad eventuali abusi dei sindacati coi quali non sono ancora legati da speciali convenzioni.

Queste le quattro grandi coalizioni o sindacati industriali dei mulini svizzeri [1]: esaminando ora le probabilità del loro sviluppo avvenire avremo occasione di sfiorare la questione del recente conflitto doganale colla Germania che ha fatto nascere l'idea d'un monopolio dei grani e delle farine per parte della Confederazione.

Osserveremo avantutto che nella Svizzera francese e nel Ticino non esiste alcun sindacato dei mulini, nella prima regione a causa del grave ostacolo che vi frappone la concorrenza della vicina Francia, nella seconda per attriti personali che non poterono sinora essere sedati.

Si potrebbe credere all'esistenza di speciali accordi tra i diversi sindacati sia per fissare dei prezzi comuni che per circoscrivere il loro reciproco territorio d'azione, ma sin'ora nulla di simile abbiamo da notificare. I rapporti reciproci sono di natura cordiale ed il timore di rappresaglie è sufficiente a mantenere un opportuno equilibrio degli interessi: la severa organizzazione dei sindacati ne rende l'azione facile ed efficace ed essendo essa uniforme per tutti non possono sorgere quei diversi gradi di potenza che potrebbero eccitare le velleità del più forte.

Ci rimane ora da esaminare la questione sorta colla Germania in relazione all'accordo fatto da questa Nazione, di premi all'esportazione dei grani e delle farine.

La Germania introduceva, come si è visto, nel 1879 il sistema di rimborso dei dazi sui grani esteri esportati ancora dal territorio nazionale sia nella loro forma greggia che in quella di prodotti di macinazione. Eliminando poi nel '94 l'obbligo del certificato di provenienza per i grani e le farine, essa rendeva possibile di usufruire del rimborso dei dazi anche per merce di provenienza nazionale, e creava per tal modo un vero e proprio sistema di premi all'esportazione.

Questo si fece sentire sul mercato svizzero delle farine intorno al 1906 quando, in seguito all'introduzione d'uno speciale sistema di rimborso dei dazi, al rialzo delle tariffe d'importa-

---

(1) Riepilogando i dati numerici relativi ai sindacati dei mulini otteniamo lo specchio seguente:

Zurigo	= imprese 17	= macinazione 140 vag. sett.	= capitale 2,695 Mill. di Fr.
Berna	= » 24	= » 96 »	= » 1,920 » » »
Argovia	= » 9	= » 50 »	= » 1,719 » » »
Svizz. or.	= » 28	= » 170 »	= » 3,3 » » »
	Imp. 78	Mac. 456 vag. sett.	Cap. 9,634 Mill. di Fr.

45 % delle imprese sottoposte alle legge sulle fabbriche,
50 % del fabbisogno di farine per la Svizzera.

zione dei cereali ed a diverse altre condizioni di fatto a cui accenneremo più sotto, i mulini germanici furono in grado di condurre la concorrenza a quelli svizzeri.

Sino al 1900 il rimborso dei dazi era avvenuto in base ad un rapporto fisso: 75 kg. di farina esportati davano diritto alla libera importazione di 100 gr. di grano: a quest'epoca il Governo decideva d'introdurre un nuovo sistema diretto a mantenere in paese le farine più oscure ricercatissime dagli agricoltori, ed a forzare l'esportazione delle farine di prima qualità che sortono specialmente dai grandi mulini moderni.

Il prodotto di macinazione venne suddiviso in cinque classi diverse a seconda del loro grado di finezza, e per ciascuna di esse venne fissato un rapporto indicante la quantità di grano reputata necessaria alla produzione di 100 kg. d'ogni singola qualità di farina. In base a questo rapporto avviene il rimborso del dazio sul grano. Ora poichè tecnicamente è impossibile determinare con esattezza quanto grano sia necessario alla produzione di ogni singola qualità di farina, avvenne che il regolativo germanico addottasse per le farine di prima qualità un rapporto più elevato che per le altre, così da incitare all'esportazione di quelle e non di queste. Esaminiamo le cifre indicanti percentualmente la partecipazione all'esportazione delle farine di prima qualità in confronto a quella delle altre classi:

	I. Cl.	II. Cl.	III. Cl.	IV. Cl.	V. Cl.
1902/03:	19.02	1.48	51.89	27.57	0.00
1903/04:	36.37	2.43	30.51	29.84	0.54
1904/05:	59.15	4.30	16.20	15.57	4.49
1905/06:	66.99	2.06	13.41	15.73	1.61
1906/07:	82.26	2.29	6.98	7.63	0.65
1907/08:	90.15	0.20	5.78	3.20	0.37 [1].

Il mutamento sul sistema di rimborso non mostrò i suoi frutti che in seguito al rialzo dei dazi tedeschi sui grani messo in opera nel giugno del 1906. A quest'epoca essendosi trovati in grado anche di procurarsi dei cereali a miglior conto, i mugnai tedeschi non esitarono ad invadere il nostro mercato con delle offerte di 5-6 fr. inferiori a quelle dei mulini svizzeri. Dal luglio 1906 in poi l'importazione delle farine germaniche verso

(1) Deutschland und der Schweiz. Mehl zoll. v. Y. D. Zurigo 1908, pag. 60.

la Svizzera favorita anche dagli eccellenti raccolti di grano della Germania del 1908 salì nelle misure seguenti:

1° Dicembre 1906 = 14,526 ql.
1° » 1907 = 97,337 »
1° » 1908 = 225,858 »

Per tal modo quasi il 50 % del nostro fabbisogno di farine della prima qualità venne ad esserci fornito dalla Germania.

Questo avvenimento gettò un grave panico tra i mugnai svizzeri che ricorsero alle Autorità richiedendo l'applicazione di dazi retorsivi, associandosi anche alle idee di monopolio dei grani e delle farine propugnate contemporaneamente dai socialisti e dagli agricoltori. Le trattative diplomatiche non ebbero però alcun risultato pratico, come pure andarono fallite le prove di accordo tra i concorrenti delle due Nazioni. Un tentativo di boicotto delle farine tedesche non trovò quell'adesione che si sperava. Invece pare ora che il rialzo avvenuto nel prezzo del grano sul mercato internazionale debba condurre ad una naturale soluzione del gran problema, nato dagli accozzi che la politica protezionista specialmente dei premî all'esportazione fa nascere tra gli interessi dei produttori di vari paesi o di vari rami industriali. Infatti l'importazione di farine dalla Germania diminuiva da 35,192 ql. nel febbraio 1908 a 26,786 ql. nella stessa epoca del 1909, e da 41,321 ql. nel marzo 1908 a 27,942 nel marzo 1909.

In quest'epoca calamitosa per la nostra industria dei mulini la buona organizzazione dei sindacati ha garantito la compagine degli stessi, ed ha reso più facile il compito della difesa dei proprî interessi: se non si è potuto ottenere un pratico risultato lo si deve alla delicatezza della situazione data dal fatto che ogni rappresaglia verso la Germania poteva condurre all'avventura d'una guerra doganale.

2. — Industria delle paste alimentari.

L'industria delle paste alimentari nella Svizzera si è sviluppata all'epoca delle grandi costruzioni ferroviarie in seguito all'immigrazione degli operai italiani. Le 40 sue maggiori imprese producono oggi 22,000,000 di kilg. annualmente; poche imprese di piccola estensione lavorano per il consumo strettamente locale: in tutto quest'industria occupa ca. 1,200 persone. La prima organizzazione delle imprese che la compongono data

dal 1891: essa venne fondata tra 15 industriali della Svizzera tedesca collo scopo di difendere gl' interessi d' ordine generale dell' industria i quali venivano lesi sovratutto dall' avvilimento dei prezzi prodotto dalla concorrenza sfrenata tra i gruppi di imprese della Svizzera italiana, tedesca e francese. L' associazione degli industriali della Svizzera tedesca si propose di riunire i diversi gruppi di concorrenti in un fascio solo per poi fissare con essi dei prezzi normali e delle condizioni unitarie di vendita. I tentativi andarono però sempre falliti, sì che nel '98 l' idea d' una fusione delle 16 principali imprese parve destinata a portare una nuova nota nell' evoluzione che quell' industria stava per subire. La riuscita di questo progetto venne compromessa da un finanziamento mal ideato sicchè fu d'uopo riedere alla primitiva idea d' una semplice convenzione. Questa fu coronata da successo nel 1901: essa riuscì a raggruppare 27 imprese tra le quali 3 ticinesi e tutte le più importanti del resto della Svizzera, ed a tenerle strette in un accordo per regolare i prezzi durante tutto l' anno 1901. Nel 1902 subentrò di nuovo la lotta più accanita di prima i cui sintomi principali furono la sovrabbondanza di réclame, l' imitazione degl' imballaggi spinti all' ultimo lecito limite, il peggioramento nella qualità della merce, l' avvilimento dei prezzi ecc. (1). I fabbricanti della Svizzera tedesca la cui associazione continuava la sua esistenza autonoma riusciva intanto ad assicurare all' industria nella revisione delle tariffe doganali un rialzo dei dazi sulle paste ed un ribasso sulle semole. Nel 1905 si potè far rinascere una convenzione sui prezzi fra 33 imprese la quale nel 1906 veniva a tramutarsi in un' associazione sulla base del XXVII Titolo del C. O. istituendo contemporaneamente un segretariato stabile.

Questa trasformazione diede luogo a dei tentativi per introdurre la quotizzazione della vendita accanto alla fissazione dei prezzi: ma lo spirito individualista di molti industriali, come pure le difficoltà risultanti dalla differenza troppo marcata tra le installazioni, la produzione e la clientela delle singole imprese ne ostacolarono la realizzazione.

Al sindacato venuto a rivestire una solida forma sociale riuscì più facile compire l' opera d' una più completa concentrazione delle imprese sotto la sua direzione. Si trattava specialmente delle aziende ticinesi le quali continuavano a condurre seria concorrenza favorite dalla buona nomina che le paste

(1) B. ü. H. u. I. d. S. 1901, pag. 220; 1902, pag. 153.

di provenienza italiana godono nella Svizzera interna non solo tra gli operai italiani, ma anche tra i consumatori nazionali. Le trattative abilmente condotte dal segretariato condussero all' incorporazione di 7 imprese che unite alle 3 già appartenenti al sindacato formano la quasi totalità delle aziende ticinesi per la produzione delle paste alimentari. Una delle principali e meglio avviate ditte del Cantone ritenne tuttavia opportuno di astenersi dall' aderire al sindacato. Questi allora promosse l'idea d' una Società anonima per il suo acquisto da parte delle imprese coalizzate, e poichè i proprietarî di quella Ditta erano disposti a cedere l' installazione che per l' eccesso di produzione del Cantone e di fuori non gettava che un limitato rendimento, l' operazione potè compiersi nel 1907 senz' alcun attrito. La Società anonima costituitasi all' uopo ha per azionisti la quasi totalità delle imprese del sindacato e possiede un capitale azioni di 120,000 fr. Essa ha deciso di non ampliare la produzione oltre i limiti attuali sinchè persistano immutate le odierne condizioni del mercato.

Per tal modo il sindacato raggruppa oggi il 99 % della produzione totale svizzera, il rimanente è nelle mani di piccoli outsiders che per la loro trascurabile importanza non possono affatto compromettere il funzionamento del sindacato il quale si attiene sin' ora al semplice regolamento dei prezzi, e ad una certa influenza sulla produzione alla quale manca ogni carattere obbligatorio trattandosi di semplici osservazioni sull' opportunità di un' aumento o d' una restrizione di produzione in questa o quell' impresa fatte per parte del segretariato che ha cura di tenersi esattamente informato sulle condizioni del mercato e che si serve fra altro d' un foglio a stampa periodicamente pubblicato sotto il titolo di « Comunicazioni confidenziali ». Il sindacato sta pure occupandosi di progetti per la compera e la fabbricazione in comune di materiali necessarî alla fabbricazione i quali potranno mirabilmente servire alla riduzione delle spese generali.

L' aumento delle spese di produzione (1) (salarî, imballaggi, utensili, rincaro delle semole) ha costretto il sindacato a rialzare i prezzi del 15-20 %: dall' ottobre 1907 a tutt' oggi essi sono stazionarî. Questa stabilizzazione che racchiude certi vantaggi per i consumatori li priva d'altra parte dai vantaggi derivanti dalle oscillazioni nei prezzi delle semole ed altri prodotti d'alta

(1) B. ü H. u. I. d. S. 1906.

maccinazione [1]. Trattandosi d'un genere alimentare che diventa sempre più di prima necessità il sindacato deve andar cauto coi rialzi che non abbiano un fondamento plausibile, in quanto che, specialmente da parte delle cooperative di consumo che hanno nel loro programma la produzione di generi alimentari, potrebbe nascere una seria concorrenza.

3. — Industria della cioccolata.

L'epoca di sviluppo di quest'industria è quella trascorsa dal 1895 in poi: in questo periodo l'importazione di cacao seguiva la seguente curva ascendente: 1895 ql. 22.056; 1900 ql. 35.807; 1907 ql. 71.242, e l'esportazione dei prodotti quest'altra: 1895 ql. 9747; 1900 ql. 29.431; 1907 ql. 88.790. Si tratta d'un'industria d'esportazione per eccellenza la quale deve sopratutto la sua prosperità alla felice idea di mischiare alla cioccolata il latte delle pasture svizzere. Quest'innovazione ha fatto si che, data la notoria eccellenza del nostro latte, l'industria potesse mantenere la supremazia sul mercato mondiale, malgrado lo sviluppo rapido della concorrenza estera protetta da alte tariffe doganali che in diversi casi furono la causa dell'emigrazione di nostre imprese [2]. Questo bisogno di poter più vantaggiosamente lottare contro la concorrenza estera ha dato la spinta al movimento di concentrazione [3] nell'industria della cioccolata svizzera ed ha prodotto poi quel sindacato che stiamo per esaminare. Chè contemporaneamente all'ingrandirsi delle imprese la concorrenza andava prendendo dimensioni più ragguardevoli e forme più dannose ad un sano sviluppo industriale: così l'eccesso della rèclame e l'avvilimento dei prezzi per opera specialmente di piccole imprese che non potevano procacciare con sufficiente rèclame un adeguato spaccio di loro prodotti [1].

(1) Così, per es., dai ribassi subentrati in seguito ai noti premî all'esportazione.

(2) A Parigi a Bruxelles e negli Stati Uniti vi hanno imprese svizzere di cioccolata emigrate in seguito alla politica doganale dei relativi Stati. La ditta « Tobler e Co. » fece acquisto della ditta Talmone di Torino per la medesima ragione e per usufruire dei premi all'esportazione accordata dal Regno ai fabbricanti del genere.

(3) L'esempio principale di concentrazione ci è dato dalla ditta bernese Tobler e Co. Costituita in S. A. nel 1902 con un capitale di 1 Millione, essa aggrandiva il suo esercizio coll'acquisto della ditta Talmone di Torino, avvenuto nel 1905 mediante un aumento del capitale sociale a 4 Millioni di franchi. Nella prima metà del 1907 veniva elaborata e condotta a termine la fusione colla « Compagnie Suisse di Lugano » una Società anonima con un capitale di 1,5 Millioni di fr. intenta specialmente a fabbricare gli articoli correnti nei quali senza troppa rèclame essa ha saputo acquistarsi un ragguardevole numero di clienti. Colla fusione Tobler-Compagnie Suisse il capitale venne fissato a 5,5 Millioni di franchi.

Un identico processo di concentrazione subivano nel 1899 le ditte Lindt e Sprüngli, nel 1904 quelle di Peter e Kohler, le prime con un capitale di 3 Mill. di fr.; le seconde con uno di 2,5 Millioni. Le principali trasformazioni in Soc. anonime sono quelle di Russ-Suchard (1905 Cap. 9 Mill.), di Maestrani (1905 Cap. 1,5 Mill.) e di Cailler (1900 Cap. 3 Mill.).

Per porre rimedio a queste condizioni del mercato, non si fece alcun passo in comune sino a quando un rialzo considerevole nel prezzo delle materie prime non venne a produrre un movimento favorevole alla coalizione per tradurre nei prezzi di vendita il rialzo delle spese di produzione. Le materie prime rincarate sono il cacao ed il burro di cacao. In sul principio della campagna 1906 il cacao divenne oggetto d'una forte speculazione che ne fece salire il prezzo del 75-80 %. Contro questo avvenimento si sollevò l'iniziativa internazionale dei fabbricanti di cioccolata i quali fondarono ad Amburgo una Società per l'acquisto in comune del cacao (Einkaufsgesellschaft m. b. H.) che comprende le imprese svizzere, francesi, inglesi ed austriache. I fabbricanti svizzeri poi, nello scopo di regolare la vendita sul proprio mercato e in alcuni mercati esteri (qui solamente per certe qualità più fine) tirarono profitto da una disposizione statutaria d'una loro lega già esistente da qualche anno, per conchiudere un contratto di sindacato intento a regolare i prezzi e le condizioni di vendita. Questa disposizione statutaria della lega esistente sotto la denominazione di « Freie Vereinigung der Schweizerischen Schocoladefabrikanten » è la

(1) L'influenza della concentrazione industriale sul corso delle azioni appartenenti alle ditte interessate, si fece sentire nell'industria svizzera della cioccolata in modo assai spiccato. Esempio tipico quello della Société générale suisse des chocolats sortita dalla fusione Peter e Kohler. Subito dopo la fusione le azioni di un valore nominale di fr. 100,— venivano quotate a Ginevra a 640,—. Poco tempo dopo la sola voce di una probabile nuova fusione con Suchard bastava a far salire il corso a 800,— franchi. Ma i dividendi della Società erano allora del 20 % (1905) nel 1906 essi scesero al 15 e nel 1907 al 5 %. Allora i corsi caddero di quasi 4/5! La borsa di Ginevra quotava nella prima settimana d'aprile del 1908 160 e 170.

L'esagerato rialzo dei corsi quale conseguenza di aspettative troppo ottimiste riposte nella trasformazione dell'azienda va specialmente attribuito al fatto che il valore nominale delle azioni è solamente di 100,— fr., cosicchè anche il più piccolo capitalista può prendere parte all'impresa. Se teoricamente la partecipazione del piccolo risparmio al profitto delle grandi imprese industriali può venir giudicato favorevolmente, nella pratica essa può avere delle conseguenze deplorevoli. Ad ogni diceria che corre per il pubblico, ad ogni compra-vendita di poche azioni (100 o 200 rappresentano per un piccolo capitalista una quantitá ragguardevole) si corre pericolo di panico e di esagerati rialzi o ribassi nel corso delle azioni.

L'affievolirsi degli affari nell'industria della cioccolata, e la mancanza di rapporti annuali della ditta in questione sono naturalmente cause concomitanti del subentrato ribasso. (Vedi N. Z. Z. 16. IV. 08 N. 107 a.

seguente: « L' Unione potrà in ogni tempo estendere la sua azione all' applicazione di norme uniformi per la vendita dei prodotti sia nella Svizzera che all' estero, secondo le decisioni della sua assemblea generale. Affinche ciò possa realizzarsi non sarà sufficiente un voto di maggioranza ma si esigerà l'adesione individuale d' ogni partecipante, cosicchè le tariffe comuni e le condizioni di vendita come pure ogni altro obbligo inerente saranno di carattere obbligatorio solamente per coloro che li vorranno accettare ».

Nell' autunno del 1906 quando l' Unione si decise a far uso di questa disposizione 18 imprese [1] tra le principali 24 della Svizzera, dichiararono la loro adesione al sindacato.

Questi faceva subentrare un aumento dei prezzi pari a 5-10 %, a seconda delle qualità, giustificando il suo agire oltre che col già accennato rialzo del cacao, col rincaro dei salari e degli imballaggi (stagnuola, cartonaggi ecc.) [2]. Per garantire poi un uniforme applicazione del rialzo dei prezzi di dettaglio e per accaparrarsi una vasta clientela, il sindacato conchiudeva nel settembre del 1907 con diverse associazioni di dettaglisti [3] ed una delle principali case svizzere di coloniali [4], altrettante convenzioni uniformi che entrarono in vigore nell'ottobre dello stesso anno. I contraenti s'impegnano a non vendere al disotto dei prezzi stabiliti e a non comperare che dalle imprese del sindacato; queste a loro volta oltre all'accordare a fin d' anno uno speciale ribasso progressivo sul totale delle compere [5] si obbligano di non vendere al pubblico a prezzi inferiori a quelli dei dettaglisti. « Les partecipants à cette convention acquièrent un droit de préférence chez tous les membres des associations de délaillant contractantes. Par conséquent, les membres des associations contractantes s'engagent à favoriser, par tous moyens en leur pouvoir, le placement des produits des dits fabricants

(1) Suchard A. G.; Cailler A. G.; Société générale; Tobler e Co. A. G.; Müller e Co.; Grison; Frey A. G.; A. G. Klaus; Lindt e Sprüngli A. G.; Croisier A. G.; Chocolat du Léman A. G.; Ribet A. G.; de Villars A. G.; Compagnie Suisse A. G.; Lucerna A. G.; Maestrani A. G.; Zürcher A. G.; A. u. W. Lindt.

(2) Siccome tra la data di decisione e quella d'applicazione del rialzo trascorse un mese, così il sindacato, per impedire grandi vendite ai prezzi avviliti, obbligò le imprese a tralasciare l'esecuzione d'ogni ordine a termine più lungo d'un mese ed oltrepassante i 50 kg. o la 12ª parte degli acquisti dal cliente fatti durante il 1906.

(3) Schweizer. Konditoren Verband; Verband schweizer Spezierethändler; Schweizer,; Bäcker u. Konditoren Verband.

(4) A. G. Merkur Schweizer. Schok. u. Kaffeegeschäft.

(5) Questo rimborso computato a fin d'anno vien dedotto dalla prima fattura per l'anno nuovo.

et admettent la dechéance de toute remise annuelle ou rabais direct sur facture. envers les clients qui achètent d'autres produits à base de cacao, de provenance suisse, que ceux des maisons concordataires de la convention chocolatière. De plus, les membres des associations contractantes s'engagent à ne pas opèrer la concentrations de leurs achats en faveur de certaines marques, à l'esclusion totale ou partielle des autres, mais à faire participer aux dits achats, dans un esprit de bon vouloir envers chacune d'elles, toutes les maisons concordataires ».

La bonificazione annuale (remise annuelle) raggiunge in dati casi l'8 % e lo sconto sulla fattura (rabais direct sur facture) il 3 %.

Il controllo per la puntuale esecuzione delle convenzioni venne affidato allo Schweizer Konditoren Verband di Zurigo, le trasgressioni si puniscono col boicotto temporaneo del cliente colto in fallo.

Appoggiato da queste disposizioni che gli assicurano il mercato interno, il sindacato ha compito egregiamente la sua missione, eliminando gl'inconvenienti dell'avvilimento dei prezzi della réclame eccessiva e della sovrapproduzione [1]. La sua politica sui prezzi vien controbilanciata dalla concorrenza: infatti nel 1908 in seguito al subentrato ribasso del cacao i dettaglisti si erano rivolti alla coalizione dei fabbricanti chiedendo una riduzione dei prezzi per il 1° ottobre. Il sindacato decideva in assemblea generale di far subentrare un ribasso col 1° gennaio 1909 [2], ma col principio d' ottobre la ditta concorrente di Séchaud (Clarens-Montreux) riduceva i suoi prezzi di ca. 20 %, obbligando il sindacato a porre in atto la sua decisione già colla metà d'ottobre 1908.

Ma nel gennaio 1909 all'epoca del rinnovo della convenzione l'accordo tra gli imprenditori non potè venir ristabilito. Si aveva avuto sentore di segreti strappi al contratto di sindacato, vendite a prezzi inferiori a quelli prefissi questo fatto indusse alcune imprese a rifiutare la loro adesione. Ora infierisce la lotta per lo spaccio dei prodotti, il cui sintomo principale è l'avvilimento dei prezzi. Molte delle imprese interessate (che ad eccezione di due sono tutte in forma di Società anonime) hanno visto i corsi delle loro azioni subire per questo fatto ingenti ribassi. Così le azioni Tobler nel gennaio 1909 cadevano da 70 a 65 fr., quelle della Societé générale da 225 a 200 [3].

(1) N. Z. Z. N. 364, 31 dicembr. 1908.

(2) N. Z. Z. N. 30, 30 gennaio 1909.

(3) N. Z. Z. 279, 7 ottobre 1908.

Ora è probabile che si ritorni alla convenzione: potrà questa condurre ad una maggiore concentrazione industriale della precedente? I fattori che a questa potranno opporsi vanno sovratutto ricercati nella natura del mercato di questa industria che è precipuamente d'esportazione, poi anche nella gran diversità tra l'esercizio delle singole imprese, quale risulta abbastanza chiaramente dai loro dividendi; così la ditta Cailler divideva nel 1906 il 15%, quella Villars il 0%, quella Tobler il 7%, la Maestrani il 5%, la Chocolat du Léman e la Lucerna il 0%.

In appendice a questo capitolo accenneremo alle imprese di confetti di zucchero che in numero di 30 hanno fondato nel 1904 un'associazione per regolare i loro prezzi. Il rialzo da essi provocato corrisponde a circa 10-15% ed il funzionamento del sindacato è specialmente garantito dal fatto che la maggior parte delle più importanti imprese svizzere hanno dato la loro adesione: 20 outsiders di minore grandezza stanno di fronte ai 30 imprenditori coalizzati.

4. — Industria del latte condensato.

In quest'industria abbiamo da accennare ad una fusione monopolistica che per la mole dei capitali interessati appartiene alle più importanti dell'epoca dei sindacati industriali svizzeri sin'ora trascorsa. Essa abbraccia le due ditte svizzere che rappresentano più del 95% della produzione di latte condensato sul nostro territorio, e che impiegano 900.000 q. di latte annualmente cioè il 5% della nostra produzione totale di questo liquido.

Si tratta delle due imprese di Cham (Anglo Swiss Condensed Milk, C.o) e di Vevey (Henri Nestlé). La prima venne fondata nel 1866 dai fratelli Page d'origine americana, e da alcuni finanzieri svizzeri (in tutto 6 azionisti) con un capitale di fr. 78.000, e prendeva nel seguito uno sviluppo tale da poter raggiungere nel 1904 un dividendo del 30% ed un capitale di 19,2 mill. di fr. (1901, 21 milioni [1]). La ditta Nestlé veniva invece fondata a Vevey nel 1875 e condotta quale azienda privata sino all'83. In questo anno essa subiva trasformazione in Società anonima e

(1) Nel 1901 il capitale veniva ridotto in seguito alla vendita d'uno stabilimento nell'America del Nord che non gettava una rendita sufficiente. Acquisitore fu l'impresa Borden di New-York.

pochi anni dopo accanto alla farina lattea, suo primitivo articolo di fabbricazione, si dava alla produzione di latte condensato. Ben presto questo prodotto divenne lo stipite principale degli utili dell'impresa che costituì per tanti anni il più serio avversario della ditta di Cham. Il capitale suo iniziale di fr. 2 millioni non subì alcun aumento sino all'epoca della fusione e rimase sempre in un ristretto cerchio di azionisti.

L'idea d'una fusione delle due imprese va riferita al Direttore G. H. Page uno dei fratelli fondatori dell'impresa di Cham, ma i primi pratici tentativi di effettuazione non furono compiuti che dopo la sua morte cioè dopo il 1899. La ditta H. Nestlé si era resa acquisitrice d'un lotto d'azioni dell'azienda avversaria e si era fatta iniziatrice d'una fusione facendo proporre dai suoi due rappresentanti all'assemblea generale di Cham l'accettazione d'un relativo progetto sulla base della proporzione 1: 1. La controproposta dell'assemblea generale ebbe invece per base $^2/_3$: $^1/_3$, cioè il capitale della costituenda società (45 Mill.) avrebbe dovuto appartenere per $^2/_3$ a Cham per $^1/_3$ a Nestlé. Per tal modo i tentativi di fusione subirono un primo naufragio. Il secondo seguì a breve distanza quando l'impresa Nestlé tentò di comperare l'azienda di Cham coll'offerta di 44 Mill. di fr. e di 1 obbl. da 100 fr. per ogni azione ricuperata. Anche un terzo progetto di fusione ammanito nel giugno del 1899 dall'impresa di Cham sulla base d'un capitale di 50 Mill. ripartito secondo la proporzione $^2/_3$: $^1/_3$, subiva una solenne sconfitta. Nel settembre dello stesso anno un gruppo d'azionisti della Società di Cham ritentava la prova proponendo all'assemblea generale di accettare un progetto di fusione dove ogni ditta avrebbe partecipato con 20 Mill. di fr. e dove agli azionisti di Cham sarebbe toccata in più un'obbligazione da 100 fr. per ogni azione posseduta. L'assemblea generale di Cham rigettava la proposta del gruppo di suoi azionisti specialmente sotto l'impulso della considerazione che le due ditte avevano troppo grande disparità nel valore dei rispettivi immobili, mobili e disponibilità, nell'entità della produzione e dello smercio: infatti la produzione della ditta di Cham era di 3 volte, lo smercio di 2 volte superiore a quello dell'impresa avversaria. I fautori della fusione sostenevano invece che la base della stessa doveva cercarsi sugli utili netti delle due Società: ora questi erano pressochè eguali.

Quest'opinione della minoranza del 1899 divenne nel 1905 della maggioranza e così si potè giungere alla realizzazione del

progetto di fusione quale era stato proposto dal gruppo di azionisti ed accettato nelle sue linee principali dall'impresa di Nestlé.

Al posto dell'obbligazione da 100 fr. per ogni azione posseduta, gli azionisti di Cham ricevettero una cedola o «script» autorizzante a ritirare dalla Banca di Credito a Zurigo (Schweizer. Kreditanstalt) una somma di fr. 16,⅔: 24 scripts davano diritto di ritirare una delle azioni da 400 fr. di nominale emesse in numero di 2,000 per arrotondire il capitale della Soc. di Cham da 19,2 a 20 Millioni.

Una importante questione di grande portata per lo sviluppo futuro della Società veniva sollevata dall'assemblea generale di Cham e subito regolata in grazie alla buona volontà reciprocamente dimostrata: si trattava del cosidetto « goodwill »: esso figurava nel bilancio di Nestlé colla somma di 11,890,633 fr.; ora avendo gli azionisti di Cham contestata una tale posta, la Società Nestlé accondiscendeva a versare in contanti 9,890,633 fr. e la controparte ad accettare le 10,000 azioni della Société Générale des chocolats figuranti in bilancio della Nestlé con 5,685,074 fr. per fr. 7,685,074 cioè al corso effettivo della giornata.

Appianate queste difficoltà la fusione avveniva regolarmente sulla base accettata di 1 : 1 per modo che non solamente per quanto riguarda il capitale ma anche per quanto si riferisce all'amministrazione, alla direzione ed al controllo le due imprese si trovarono poste sopra un piede di assoluta parità. Esse potevano così cessare di vivere separatamente e sugellare con generose elargizioni ai loro impiegati il trascorso periodo di vita autonoma: la Società Nestlé ripartiva infatti ca. 200,000 fr. ad impiegati ed operai, mentre quella di Cham distribuiva 80,000 fr. agli impiegati superiori e 96,000 a quelli inferiori ed agli operai (questa somma venne raccolta dagli azionisti mediante rinuncia a 2 fr. per azione sul dividendo dell'anno in corso).

Il risultato della fusione nel suo primo anno di vita non fu quello che i suoi fautori e gran parte del pubblico si erano aspettato: poichè un certo numero di difficoltà si frapposero alla realizzazione di certe economie e di semplificazioni dell'esercizio: la crisi dello zucchero (Parigi 1905) ed il rialzo del prezzo del latte [1] hanno pure esercitato la loro influenza sull'esito mediocre del primo anno d'esercizio. Negli anni susseguenti il risultato sarebbe stato invece più che soddisfacente se non fosse subentrata la grande svalutazione delle azioni della

[1] Questo rialzo obbligava l'impresa a sospendere l'esercizio nella sua fabbrica di Romanshorn la quale non era più in grado di gettare un sufficente reddito.

Société générale a rendere necessario un ammortamento complessivo, sul loro valore d'inventario, di ben 5 Mill. di franchi. Alcuni raffronti che togliamo dalla *Nuova Gazzetta di Zurigo* del 13 aprile 1908 illustrano assai bene l'esito della fusione. L'utile netto (riporto dell'anno precedente incluso) ammontava nel 1904 per la sola ditta di Cham 3,69 Mill. di fr.: ora, secondo la proporzione posta a base del contratto di fusione (1 : 1), l'utile della nuova impresa doveva raggiungere almeno il doppio di questa cifra. Infatti astraendo dal primo anno d'esercizio che portò solamente 5,63 Mill. d'utile, questo risultato viene ottenuto ed anche sorpassato negli anni seguenti: Nel 1906 l'utile netto saliva a 7,58 Mill., nel 1907 a 8,51 Mill. di fr. Cosicchè malgrado la svalutazione delle azioni sunnominate noi vediamo che l'esito della fusione corrisponde alle sue premesse. Astraendo dalle perdite subite e che non sono imputabili all'esercizio delle imprese riunite ma ad avvenimenti indipendenti dalla fusione, noi troviamo che l'aumento proporzionale d'utile è maggiore per le imprese riunite che per le stesse nel loro periodo di vita autonoma. Nel 1900 Cham realizzava 2,98 Millioni di fr. d'utile netto, nel 1904 3,69 Mill. ergo l'aumento proporzionale era del 25 % ca.: facendo lo stesso computo per le imprese riunite si giunge a constatare un'aumento d'utile dal 1904 al 1907 di 16 % compresi gli ammortamenti sulle azioni della Société générale e del 45 % ca. senza gli stessi.

Un più esatto criterio sull'andamento della impresa dopo la fusione delle due ditte si ha, paragonando gli utili lordi fra di loro: l'azienda di Cham aveva nel 1904 un utile lordo di 8,2 Millioni di fr.: la Cham-Nestlé invece nel 1905: 17,97 Millioni; nel 1906: 20,11 Mill.; e nel 1907: 21,18 Mill. Le spese generali sommavano a 12,34 Mill. di fr. nel 1905; a 12,53 nel 1906, ed a 12,67 nel 1907 d'onde si vede che il loro aumento è meno forte di quello dell'utile lordo a dimostrazione della loro relativa diminuzione.

Di grande portata per l'avvenire delle imprese riunite sono i passi relativi all'espansione dell'azienda, favoriti dalla più grande potenzialità dell'impresa in seguito alla gran concentrazione di capitali. Si tratta sopratutto della conquista del mercato australiano che una nuova tariffa doganale entrata in vigore nell'autunno del 1907 avrebbe chiuso all'importazione dei prodotti della Società. Per proteggere le 10 piccole imprese del Paese dalla concorrenza estera lo Stato Australiano aumentava i dazi d'importazione sul latte condensato da 4 a 8 sc. accordando ai pro-

dotti inglesi una tariffa di favore di 6 sc. Per tal modo i prodotti della Nestlé-Cham avrebbero difficilmente potuto mantenere la eccellente posizione che si erano già acquistata su quel territorio. Per sfuggire a questa sorte non rimaneva altro mezzo che quello di trapiantare la propria produzione per il mercato australiano sul suo stesso territorio. Questo è quanto avvenne: una somma di oltre 1 Millione e mezzo di franchi venne impiegata nell'acquisto della principale impresa dell'Australia (la ditta Cressbrook Dairy C.) un'azienda che conta 1400 capi di bestiame ed i cui prodotti hanno gran reputazione nelle colonie inglesi. L'esercizio venne posto subito sotto la direzione della Nestlé-Cham ed il suo risultato sembra assai propizio. Nel 1908 venivano posti in esecuzione i progetti d'una nuova fabbrica nel Victoria ad estensione della sfera d'azione della Società sul Continente australiano.

Un interesse speciale presentano le relazioni della Società colla ditta Borden di New York acquisitrice della figliale americana che si trovò sino al 1901 in possesso dell'azienda di Cham. L'obbligo reciproco incontrato dalle due ditte al momento della cessione venne riconosciuto dalla Nestlé-Cham ed esteso anche all'altro stabilimento d'America portato in Società dalla ditta H. Nestlé. Per tal modo la Società Nestlé-Cham dovette dedicare quest'azienda alla fabbricazione di farina lattea e di cioccolatta che non è legata contrattualmente rinunciando a quella di latte condensato.

Poichè i prezzi non hanno subito alcun rialzo così possiamo conchiudere che la fusione ha raggiunto il suo scopo che era quello di « assicurare agli azionisti tutti i vantaggi finanziari che derivano dal comune esercizio delle esperienze accumulate da due potenti imprese nella fabbricazione del latte condensato e della farina lattea; come pure dall'eliminazione della reciproca concorrenza e dalla riduzione delle spese generali (specialmente di réclame) » [1].

L'interesse che questa fusione ha sollevato nei circoli della borsa risulta abbastanza chiaramente dall'enorme rialzo delle azioni, all'epoca della sua realizzazione. Le azioni della Anglo-Swiss Cond. Milk Co., venivano offerte a Zurigo:

nel dicembre 1904 a 1370 (nominale 400 fr.)
» gennaio 1905 a 1386
nell'aprile 1905 a 2190.

(1) Bericht der Nestlé und Anglo Swiss Cond. Milk Co. 1904. Bilage III.

Per tal modo al momento della fusione il capitale di 40 Mill. che vi era interessato aveva un valore di borsa pari ad oltre 200,000,000 fr.

Passato l'entusiasmo del primo momento i corsi ridiscesero ai loro livelli normali (1300-1400); poichè anche con un esito straordinariamente favorevole la nuova Società non avrebbe potuto già nei primi anni ripartire dei dividendi giustificativi di così forti quotazioni [1].

5. — Industria della birra.

Lo sviluppo che l'industria svizzera della birra ha subito parallelamente coll'accrescere della popolazione industriale è uno dei principali esempi del genere manifestatisi sul nostro territorio nazionale.

Rappresentata nel '40 da 30 imprese con una produzione di 50.000 Ett. annualmente quest'industria contava nell'82 ben 423 imprese con una produzione annuale di 920.000 Ett. ed entrava quindi in quel periodo di concentrazione industriale che si esplica in una diminuzione delle aziende e nell'aumento della loro produzione come chiaramente si vede dalla seguente tabella [2]:

	1882	1891	1895	1900	1906
sino a 4000 Ett.	327	245	182	119	73
da 4000 a 9999 Ett.	62	68	73	73	48
» 10000 a 19999 »	24	13	21	29	26
» 20000 a 29999 »	8	4	3	5	11
» 30000 a 39999 »	2	6	3	3	2
» 40000 e più »	—	4	11	12	17
Imprese:	423	340	293	241	177
Produz.ne in Ett.	920.000	1.154.557	1.202.559	1.963.313	2.392.693

Col graduale svilupparsi delle grandi imprese si fecero sentire sul mercato i primi sintomi di sovrapproduzione che andarono sempre più accentuandosi. Intorno alla fine di secolo ci dicono le cronache che l'aria era satura della crisi [3] si che

(1) Il livello massimo raggiunto è di 2290 — v. B. ü. H. u. I. d. S. 1905 pag. 86.

(2) Tolta da uno studio del signor Blank letto nel Seminario di scienze economiche dell'Accademia di Zurigo, diretto dal Prof. Dr. Sieveking. Estate 1908.

(3) Dr. O. Märtens. Die Schweizer. Brauindustrie und ihre Arbeiter. Schw. Blätter für Wirtschauftu. Socialpolitik Bern 1897 pag. 637 seg.

nel 1900 tutti gl' inconvenienti che si manifestano nei casi di forte squilibrio tra la produzione ed il consumo potevano constarsi sul mercato svizzero della birra. I centri di consumo della Svizzera tedesca ne furono specialmente colpiti inquantochè nelle altre parti del nostro territorio l'industria che ci interessa non aveva e non ha raggiunto un grado sufficiente di sviluppo a causa della debolezza della domanda.

Il maggiore e più lamentato inconveniente manifestatosi nella lotta per la supremazia del mercato fu quello dell'acquisto di ben avviate birrerie per parte delle fabbriche di birra. Analogamente poi al già accennato sistema impiegato dai mugnai per garantirsi uno spaccio dei loro prodotti anche i fabbricanti di birra si diedero ad uno smisurato accordo di credito a tutti quegli osti che s'impegnavano contrattualmente a non spacciare altri prodotti che i loro per un periodo di tempo prefisso (ordinariamente 10 anni). Per tal modo alla sovrapproduzione di birra tenne dietro quella di birrerie che fu la causa di un grande aumento degli affitti dei grandi locali adatti all'uso voluto, e che provocò in molti piccoli e grandi centri quelle leggi sulle osterie (Wirtschaftsgesetze) intente a frenare con opportune misure amministrative (patenti d'esercizio) il sorgere di tali istituzioni dove il bisogno non lo richiede. È facile farsi un' idea dei danni derivanti dai sistemi inaugurati così dalla maggior parte delle imprese quando si pensa che la maggior parte delle nuove birrerie non potevano raggiungere le cifre di smercio poste a base del computo d'investizione di capitale, e che dove non si trattava che di accordo di credito l'impresa spinta dalla necessità di procurare ad ogni costo uno sfogo alla accresciuta sua produzione, s'imbatteva per lo più in persone di dubbia solvibilità che non potevano al momento voluto rispondere agli impegni assunti. Ci sono dei rapporti di società anonime pubblicati a quell'epoca dai quali possiamo prelevare che i saldi dei conti agli immobili, ai crediti ed agli effetti sommati insieme sorpassano il montare del Capitale in azioni [1]. Le somme così investite sommavano in media 100 fr. per ogni ettolitro di produzione.

Non meno dannoso per l'industria fu lo svilupparsi del sistema d'accordo d'ogni sorta di facilitazioni alla clientela, così come la fornitura gratuita di ghiaccio, di mobiglio (buffets), di apparecchi di pressione, l'accordo d'alti sconti e di credito scoperto ecc. che costituiscono un' avvilimento indiretto dei prezzi di vendita.

(1) N. Z. Z. 358₁ a 27. XII. 07.

Contemporaneamente al ribasso dei prezzi di vendita ed alle perdite causate dagli sconsiderati accordi di credito i salari andarono aumentando sì da paralizzare in parte il risparmio che la maggior concentrazione industriale aveva permesso di realizzare sulle spese generali. « Nello spazio di 10 anni, dice il rapporto sul commercio e sull' industria della Svizzera per l'anno 1906, il ribasso dei prezzi della birra fu di almeno 1,50 a 2.— fr. per Ett.: le spese di produzione ed i salari sono invece costantemente rincarati.

Una delle principali caratteristiche dello stato precario dell'industria è quella della mistificazione del pubblico al mezzo degli acrobatismi nei bilanci annuali delle Società anonime. Il rapporto della Camera di commercio basilese per il 1904 (p. 86) osserva che molti bilanci di Società anonime produttrici di birra lasciano facilmente scoprire la loro tendenza a nascondere la cattiva situazione dell'impresa: la somma degli ammortamenti del conto dubbiosi è ben di rado registrata a parte come prescrive il Codice delle Obbligazioni. Anche il rapporto della Camera di commercio zurighese per l'anno 1904 (pag. 85) dopo di aver fatta identica constatazione ci riferisce che una sola Società anonima del Cantone contiene qualche accenno alle « garanzie » (Bürgschaften) prestate dall'impresa.

Nel 1900 epoca a cui risalgono i primi timidi tentativi di un risanamento dell'industria, noi troviamo le imprese per la fabbricazione della birra, riunite in due associazioni, l'una (Brauer Union poi Verband schw. Brauerein) diretto a far fronte alle pretese degli operai, l'altra (Bierbrauerverein) intenta a tutelare altri interessi d'ordine generale riguardanti l'industria della birra: da quest'ultima corporazione emanarono i primi tentativi di coalizione tra le imprese che stiamo esaminando. Essa già nel 1900 tentava di ricondurre il mercato a più solide usanze, facendo sottoscrivere dai $^{9}/_{10}$ delle principali imprese svizzere una convenzione diretta ad escludere dalla fabbricazione della birra l'impiego di surrogati per le materie prime [1]. Ma questo contratto non bastava naturalmente a risanare l'industria, come non sarebbe bastato quello conchiuso nel 1902 dalle imprese di Zurigo e spentosi già nel 1903 che era diretto a regolare i prezzi ed il commercio della birra in bottiglie. Questo

(1) B. ü. H. u. I. d. S. 1899 pag. 87.

commercio costituiva per molte imprese un mezzo per spacciare una buona quantità dei loro prodotti a prezzi più convenienti di quelli che essi avrebbero ottenuto vendendo a degli osti. Ma poichè il 30-40 % delle bottiglie andavano smarrite [1] le fabbriche oltre al danneggiare le birrarie col favorire il consumo in casa, finivano per portar danno a se stesse tanto più che i prezzi di vendita andavano progressivamente abbassandosi si da lasciare appena un margine di utile. Il contratto tra le imprese zurighesi era diretto a rialzare questi prezzi di vendita ed a introdurre il sistema d'un pegno di 10 cent. per ogni bottiglia, da riconsegnarsi al compratore all'atto della riconsegna del recipiente vuoto [2]. L'opposizione delle piccole aziende fu la causa dell'insuccesso di questo accordo: il prezzo unitario da esso stabilito ebbe per conseguenza una riduzione della domanda di quelle birre più scadenti delle altre e prodotte per lo più da piccole o medie imprese; per tal modo le grandi imprese venivano ad avere maggior profitto dalla convinzione che non quelle di minore importanza: ne nacquero dei disaccordi: ad una tarificazione differenziale si opposero le imprese minori che non volevano riconoscere e tanto meno lasciar sanzionare da una fissazione ufficiale dei prezzi, l'inferiorità del loro fabbricato: questo disaccordo fu la causa principale dello scioglimento della convenzione provocato d'altra parte anche dall' opposizione di alcuni outsiders e dalle pretese di due maggiori imprese relative al prezzo della birra in barili. Di tutte le norme della convenzione che si sfasciava non rimase intatta che la clausola relativa al pegno delle bottiglie che venne nello stesso anno introdotto con successo anche a Basilea [3].

Astrazione fatta da queste convenzioni non v' ha da segnalare alcun felice tentativo d'accordo sino al 1907. A quest'epoca veniva conchiuso tra quattro imprese basilesi ed una di Lucerna un contratto per la reciproca garanzia della clientela, e lo stesso veniva già nel marzo dello stesso anno adottato da 60 tra le principali aziende della Svizzera [4] per una durata di 3 anni. L'iniziatore, Dir. Schoellhorn di Winterthur lo definiva un armistizio su tutta la linea, una pace armata che dia la possibilità di regolare definitivamente le relazioni cogli osti, di riordinare le finanze e tentare la conclusione di accordi sui prezzi per la vendita al dettaglio e sulle compere in comune di alcuni articoli necessarî alla fabbricazione.

(1) B. ü. H. u. I. d. Kant. Zürich 1906 pag. 143-144.

(2) Goldstein. Klein u. Grossbetrieb u. die Kartellbildung. Ein Blick in die Verh. der ostscheiz. Brauindustrie. Kartellrundschau 1905 Hft. 5.

(3) Rapporto della Camera di commercio basilese, 1902 pag. 58.

(4) Rapporto della Camera di commercio basilese, 1906 pag. 85.

La convenzione per la reciproca garanzia della clientela (Kundenschutzvertrag) ripartisce le imprese aderenti in 5 gruppi: Svizzera occidentale (centro Losanna); Svizzera centrale (centro Berna); Basilea-Rheinfelden; Zurigo; S. Gallo, e pone a capo d'ogni gruppo un segretario-cassiere, un comitato d'azione di 3 membri, ed un consiglio d'arbitri, i quali servono a garantire il regolare funzionamento dell'accordo in ogni singola zona, le imprese della quale si garantiscono reciprocamente il rispetto della clientela per tutta la durata della convenzione, per modo che nessun contraente può fornire nè direttamente nè indirettamente della birra al cliente d'un altro contraente senza il suo speciale consenso e senza equo compenso da stabilirsi bonariamente oppure coll'intervento del segretario o del consiglio d'arbitri (d'ordinario si computano fr. 10 all'anno per ogni Ett. di birra). Su quale criterio vien determinata la qualità di cliente d'una determinata impresa? Tutti i rivenditori di birra che al 16 di gennaio 1907 (6 ore di sera) vendevano la birra d'una data fabbrica vennero considerati come clienti della stessa: quelli invece che vendevano birra di non contraenti od esclusivamente birra estera vennero reputati come clientela libera alla concorrenza di tutte le imprese della convenzione. Le multe previste a garanzia dell'esecuzione del contratto vengono applicate dal consiglio arbitrale e possono raggiungere il montare di fr. 2000. Le contribuzioni iniziali dei contraenti alla cassa del sindacato furono stabilite in fr. 0,50 per ogni Ett. di birra venduto nel 1905-1906.

Di primo acchito si comprende che mediante questo passo i fabbricanti svizzeri di birra hanno posto un argine alla disordinata caccia ai clienti così dannosa all'industria perchè accompagnata da quegli inconvenienti che sono le eccessive concessioni ai clienti e le sproporzionate investizioni di capitale. Contemporaneamente la convenzione serve a tener in sesto la produzione, l'aumento della quale non troverebbe un sufficiente sbocco presso quei rivenditori che non sono compresi nella cerchia dei «clienti» delle imprese firmatarie. È però evidente che le imprese nuove le quali hanno bisogno di produrre molto per rendere produttive le loro installazioni si trovano in certo qual modo tagliata la strada verso l'espansione del loro smercio: così leggiamo nel rapporto annuale 1906-1907

dell'Unionbrauerei (la grande impresa sortita dalla fusione delle due aziende zurighesi Bavaria e Gambrinus) che ha opposta una certa resistenza prima di cedere alla convenzione: « La nostra speranza di aumentare il numero dei clienti per assicurarci una vendita proporzionata agli enormi oneri d'interessi che pesano sulla nostra azienda, ci è stata tolta dalla convenzione che fummo costretti di firmare. Questo passo significa per noi che riponiamo tutte le aspettative nella più completa utilizzazione del capitale investito, l'impossibilità di un razionale sviluppo avvenire. Speriamo tuttavia di rifarci sullo smercio a quei clienti che la convenzione lascia liberi alla concorrenza dei suoi contraenti ». Ma questi malcontenti non hanno disturbato l'esito della convenzione che a seconda dei diversi rapporti delle camere di commercio funziona con generale soddisfacimento dei suoi partecipanti che sanno tirar profitto dalle migliorate condizioni del mercato.

L'accoglienza preparata dagli osti a questa condizione fu tra le più ostili. Sappiamo che gli osti oltre al venir danneggiati dal procedere dei fabbricanti di birra nell'acquisto di birrerie, procedere che aveva per seguito un grande aumento degli affitti, [1] avevano specialmente da soffrire in seguito allo svilupparsi d'un gran commercio di birra in bottigtia tra le imprese ed il pubblico. Ora la convenzione poteva bensì servire a togliere il primo inconveniente ma lasciava intatta la seconda sorgente di disaccordi tra gli osti ed i fabbricanti, onde ne nacque una lunga lotta accompagnata da boicotti e da ogni sorta di rappresaglie, e seguita da un definitivo regolamento della questione. Le trattative per regolare la pendenza relativa al commercio colla birra in bottiglia erano già in corso prima del sorgere della convenzione, ma il loro esito era assai incerto. La convenzione diede agli osti un buon pretesto per indurre i fabbricanti a sciogliere il conflitto. Essi presentarono loro un progetto di contratto contenente la proibizione assoluta della vendita di birra in bottiglia per parte delle imprese ai privati, come pure la rinuncia ai ribassi conceduti alle cooperative di consumo ed il *regolamento uniforme per tutta la Svizzera* dei prezzi di vendita. Contemporaneamente alla sottomissione di questo progetto al presidente del Bierbrauerverein veniva inoltrata formale minaccia di boicotto per il caso d'un rifiuto d'accettazione delle norme contenutivi. I fabbricanti che in un'antecedente progetto avevano già esposta la loro idea di accettare la limitazione del commercio delle bottiglie e la rispettiva fissazione di prezzi, purchè venisse *tenuto debito conto delle condizioni locali*, decisero di opporsi alla proposta degli osti, e si dichiararono pronti a conchiudere degli *accordi regionali* su basi da convenirsi. Gli osti passarono allora al boicotto. In sul principio del Luglio 1907 venne trasmesso un ultimatum ad un'impresa di Rheinfelden, e dopo rifiuto di questa a sottoscrivere al contratto, veniva proclamato il boicotto; la stessa sorte toccava a due imprese delle più grandi di Basilea. Per rimpiazzare i prodotti di queste fabbriche gli osti aprirono a Basilea un deposito di birra ch'essi fecero arrivare dal Baden, da Monaco, da Lucerna e persino dalla Francia (Montbéliard). Il boicotto si potrasse sino nell'agosto finchè si potè giungere alla conclusione di contratti distrettuali regolanti il commercio della birra in bottiglia per ogni singola regione separatamente. Secondo questi contratti le imprese si obbligano a non vendere birra a privati se non dietro loro ordinazione, tralasciando cioè di esercitare un vero commercio ambulante fuori dalla fabbrica, poi di non fornire meno di 12 bottiglie ai prezzi normali stabiliti e non meno di 6 ai prezzi maggiori pure prefissi. Come si vede gli osti rinunciarono sia alla pretesa della completa esclusione del commercio diretto col pubblico che a quella dello smercio alle cooperative di consumo. Basilea, Lucerna, Berna e Zurigo sono i centri di consumo per i quali i contratti distrettuali vennero sin'ora conchiusi: tuttavia per Zurigo conviene rimarcare che il rifiuto d'un importante impresa a far parte della convenzione impedisce l'applicazione della stessa, in quanto che i gruppi d'imprese d'altri distretti che hanno depositi in questa città rifiutano a loro volta di attenersi al contratto [1]. A Lucerna gli osti hanno istituito una associazione per l'esercizio d'una fabbrica di birra che è diretta a rompere la potenza delle imprese della convenzione per la garanzia della clientela.

La conseguenza del boicotto esercitato dagli osti è stata per ambe le parti di un sicuro vantaggio in quanto che essa significa la soluzione d'una tra le più scabrose questioni sorte tra le due classi di contraenti durante il periodo di sovrapproduzione e di crisi nell'industria della birra. Il gruppo di Basilea

(1) Schweizer. Brauerei Rundschau, 1907 N. 6 pag. 59.

(1) B. ü. H. u I. im. Kant Zurich, 1907 pag. 126.

e Rheinfelden ha però deciso di tentare un'assimilazione delle imprese nel Boykottschuzverband germanico che raggruppa già ca. 1100 aziende, onde garantire l'industria contro simili avvenimenti futuri (¹).

Accenneremo per ultimo all'influenza favorevole che la convenzione tra le imprese per la fabbricazione della birra ha esercitato sullo sviluppo della concentrazione industriale. Il rapporto sull'industria ed il commercio della Svizzera nel 1907 (pag. 193) ci parla appunto di un dato numero di imprese che vennero assorbite mediante acquisto dalle più forti aziende. L'art. 7 della convenzione che garantisce all'acquisitore d'un impresa già avviata la protezione della clientela della stessa a norma degli articoli speciali inerenti a questo punto, è certamente di natura da incoraggiare l'assorbimento di imprese da parte specialmente di quelle aziende che hanno gran bisogno di allargare il loro smercio.

Quando la concentrazione industriale avrà raggiunto un grado sufficiente d'intensità è probabile che l'attuale sindacato venga trasformato in un'altro di maggior grado che comprenda un regolativo dei prezzi e della produzione, in quantochè se l'aumento della capacità produttiva continuasse sul piede attuale la semplice convenzione per la garanzia della clientela potrebbe difficilmente porre un sufficiente freno alle emanazioni della sovrapproduzione.

Le relazioni cogli operai sono regolate da un accordo che il Verband schweizerischer Brauereien (l'associazione che riguarda puramente la questione della mano d'opera) ha conchiuso col « Verband der Lebens u. Genussmittelarbeiter » Ivi sono regolate: la giornata di lavoro (10 ore) le paghe ecc. e per la soluzione d'ogni controversia è previsto un tribunale arbitrale.

---

(2) Bericht der Basler Handelskammer, 1907 pag. 90.

§. III.

Industrie tessili.

Nelle industrie tessili svizzere constatiamo col Dr. Geering che i sindacati industriali non hanno ancora fatto la loro apparizione se non timidamente in qualche singolo ramo e sotto forma di fissazione delle usanze, delle condizioni di vendita, o più raramente, dei prezzi. Nella natura della produzione dobbiamo ricercare la causa principale di questo stato di cose: ci troviamo di fronte a delle industrie per lo più organizzate sui principî dell'industria casalinga o che stanno compiendo la loro trasformazione da questo sistema a quello delle fabbriche. Oltre quindi ad un grande numero di produttori noi troviamo marcate disparità tra un'azienda e l'altra si che la formazione e la durata di accordi sono grandemente ostacolate. Oltre a queste circostanze conviene notare che le industrie tessili svizzere sono dedite quasi esclusivamente all'esportazione e che i loro prodotti sono tanto più apprezzati quanto maggiore è il grado d'individualità ch'essi rappresentano e quanto più grande è il loro adattamento alla moda: si tratta di articoli di esportazione e di lusso: ora è cosa nota che per le industrie dedite specialmente all'esporto i sindacati industriali incontrano tutte le difficoltà derivanti dal fatto della vastità e varietà dei mercati, e dall'instabilità del consumo: che inoltre, poichè abbiamo a che fare con articoli di lusso, i sindacati non sono facili da formare nelle industrie i cui prodotti non presentano una grande omogeneità a fungibilità. Per le industrie che possiedono i caratteri di quelle tessili della svizzera i sindacati devono quindi limitarsi a regolare le usanze e possono solamente sul difficile terreno internazionale raggiungere un certo grado di efficacia limitandosi però a singoli articoli tra i più correnti, o circoscrivendo la loro sfera d'azione ad un ristretto mercato.

1. — Industria dei cotoni.

Distinguiamo nell' industria svizzera dei cotoni due grandi gruppi d' imprese: il primo che si occupa della filatura, torcitura e tessitura, il secondo che provvede alla fabbricazione di ricami. Quest' ultimo gruppo è per la grandezza della produzione e dell'esporto d'importanza assai maggiore del primo e si contraddistingue inoltre per il fatto che il prezzo dei suoi prodotti viene in luogo principale determinato dalla gran somma di lavoro in essi accumulata e dal valore estetico della loro esecuzione. Queste qualità lo rendono però meno adatto del primo a rivestire le forme dei sindacati industriali. Tuttavia per ambedue i gruppi le apparizioni del genere fanno ugualmente difetto. Accenneremo per primo ai sindacati del primo gruppo d' imprese.

Nel 1904 in seguito alla grave crisi dei cotoni che aveva prodotte delle forti oscillazioni nei loro prezzi, si formava per iniziativa della « Federation of master Cotton Spinner 's association di Manchester » una lega internazionale dei *filatori* alla quale parteciparono tante imprese da rappresentare un complesso di 110,000,000 di fusi sopra 120 Millioni che esistono oggigiorno nel mondo intero. Essa ha lo scopo di studiare al mezzo di speciali commissioni e di discutere poi in seno ai congressi annuali i mezzi migliori per scongiurare le crisi dei cotoni; e servì da incitamento all'associazione che i filatori svizzeri fondarono nel 1904 per la difesa dei loro interessi generali, ma specialmente per condurre a termine un rialzo dei prezzi avviliti dalla concorrenza germanica ed italiana. Venti imprese con un complesso di 500,000 fusi, $^1/_3$ di quelli in attività nella Svizzera, annuirono alla convenzione ed il rialzo venne felicemente eseguito. Contro ogni aspettativa [1] essa si manteneva in vita sino all' inizio della seguente stagione dei cotoni, esercitando una benefica influenza sulla situazione del mercato. La convenzione non venne nel seguito più rinnovata.

Anche fra i *torcitori* si costituiva sin dal milleottocentonovantotto un' associazione (Zwirnereigenossenschaft) abbracciante le imprese più importanti della Svizzera orientale, collo scopo di stabilire delle condizioni e dei prezzi di vendita

(1) B. ü. H u. I. d. S. 1905 pag. 39.

unitari [1] per quei numeri di filo stabiliti dall'assemblea generale. L' accordo non poteva mantenersi per l' esistenza di alcuni elementi cattivi nel suo seno: esso si scioglieva nel 1903. Ne seguì una grave lotta di prezzi che danneggiò non solo i torcitori stessi ma anche la tessitura e l' industria dei ricami che non potevano più far grande assegnamento nella qualità della merce [2]. Nel 1906 l' associazione si ricostituiva e stabiliva di nuovo prezzi e condizioni di vendita. Le favorevolissime condizioni nelle quali venne in seguito a trovarsi l' industria dei ricami per l' aumentato consumo nell' Inghilterra e negli Stati Uniti d' America, favoriscono l' azione del sindacato che non durò fatica nella prosperità industriale a far rispettare le sue norme contrattuali. Anzi esso seppe tirar profitto da questo periodo di fioritura per incitare i suoi associati alla formazione d' un fondo per le crisi, e raggiunse il suo intento. La mutata situazione del mercato in seguito all' affievolirsi della domanda di ricami quale contraccolpo dell' ultima crisi finanziaria degli Stati Uniti, potrà porgere presto occasione per l' impiego di questo fondo poichè l'aumento della produzione è stato costante sino nell' inverno del 1907 [3] ed una riduzione non si lascia facilmente eseguire stante l' allargamento dell' imprese e la fondazione di nuovi stabilimenti avvenuti negli ultimi anni. Nel 1908 la sovrapproduzione ha cominciato a farsi sentire ed i fabbricati furono obbligati a famigliarizzarsi vieppiù col pensiero d' un' ingente restrizione della loro fabbricazione [4].

Nella *tessitura* di cotoni (Grob weberei) segnaliamo i tentativi di riduzione della produzione falliti nel 1901 per la gran diversità d' interessi specialmente per le differenti condizioni della mano d'opera [5], e rinnovati con maggior successo nel 1908. Ventisette imprese rappresentanti la $^1/_2$ dei telai svizzeri dediti a questa tessitura ridussero così di comune accordo per una durata di 2 mesi dal 1° giugno, la loro produzione di circa $^1/_6$. L'avvilimento dei prezzi subentrato in seguito ad un gran ristagno nella domanda ha spinto a questo accordo, che ha cessato oggidì di esistere.

Nell' *industria dei ricami* riscontriamo un sindacato già nel 1885, sorto in seguito ad una gran crisi di sovrapproduzione

(1) Bericht des Kaufmännischen Direktoriums St. Gallen 1900, pag. 8.
(2) N. Z. Z. 140/a 30 agosto 1906.
(3) B. ü. H, u. I. d. K. Z. 1907, pag. 73.
(4) B. ü. H. u. I. d. S. 1907, pag. 43.
(5) B. ü. H. u I. d. S., 1901 pag. 100.

che ebbe per cagioni principali l'aumento di produttività in seguito all'introduzione delle macchine da ricamo, la disordinata produzione imputabile al sistema d'organizzazione in industria casalinga [1], e la depressione economica nei paesi di sbocco che, coadiuvata dalle tariffe altamente protezioniste, aveva fatto restringere la domanda in un modo inquietante. Questo sindacato il « Verband der ostschweizer. u. vorarlbergischen Stickerei industrie » ha già formato l'oggetto di diverse monografie alle quali rimandiamo il Lettore: le due principali sono quella di Baumberger (Die Geschichte des Stickerei Verbandes) e quella più recente di A. Steinmann (Die ostschw. Stickerei Industrie Diss. Zürich 1905). Il sindacato venne sciolto nel 1893 dopo che molte discordie intestine ne ebbero decimato il numero degli aderenti.

Oggidì esistono due semplici convenzioni per stabilire le usanze per la consegna (Lieferungsusancen) dei ricami a punto a catenelle (Kettenstich), e dei ricami greggi (Grobstickerei) [2]. Le due convenzioni funzionano egregiamente dal 1904 a St. Gallo ed i rilativi fabbricanti mantengono tra di loro delle relazioni amichevoli che potranno giovare allo sviluppo futuro d'un sindacato per stabilire anche i prezzi di vendita e per il quale esiste già un embrione nella convenzione dei fabbricanti di ricami a punto a catenella. La recente crisi (1908) ha prodotto un riavvicinamento maggiore degli imprenditori che hanno di comune accordo ridotta la produzione.

Il più importante sindacato nell'industria tessile dei cotoni è quello degli imprenditori che danno ai prodotti greggi dell'industria dei ricami la preparazione necessaria per renderli atti alla vendita: si tratta di apprettori, imbiancatori, e abbruciatori (Senger) per i quali la lingua tedesca impiega il nome generico di « Ausrüster ». L'inizio delle trattative per la costituzione di questo sindacato che s'intitola « Ostschweizerische Ausrüster Genossenschaft » risale all'anno 1897. I primi tentativi che avevano lo scopo di stabilire dei prezzi minimi, andarono falliti per l'opposizione di alcuni tra i più forti inprenditori [3]. Nel 1898 solamente si raggiunse lo scopo ed il sindacato

(1) Dal 1865 al 1885 le macchine da mano venivano aumentate da 772 a 20-21000. 40 % delle stesse ritrovavano nell'85 nelle mani di piccoli produttori, ognuno dei quali ne possedeva da 2 a 7. Steimann A. Dir. Ostschw Sticherei Industrie pag. 72.

(2) Bericht des kfm Directoriums S. Gallen, 1903 pag. 14; 1906, pag. 13.

(3) Bericht des kfm. Directoriums S. Gallen, 1897 pag. 19.

sorse sotto le spoglie d'un'associazione nel senso del C. O., radunando tutti i fabbricanti ad eccezione di 2 che dilazionarono la loro adesione sino al 1900.

Il suo scopo statutario è quello di migliorare la tariffa di lavorazione, di aiutare i soci meno favoriti dalle ordinazioni o che soffrono senza colpa sotto mutate condizioni economiche, di difendere gl'interessi generali dell'industria e di regolare opportunamente e di comune accordo le relazioni cogli operai. Ogni socio contribuisce al fabbisogno finanziario del sindacato con una tassa annuale proporzionata alla cifra d'affari (Umsatz). Ai clienti le cui ordinazioni raggiungono a fin d'anno date quote prefisse vengono accordati degli sconti che variano proporzionalmente alla somma delle ordinazioni: queste vengono controllate con un sistema di « buoni » emessi in più esemplari dal fabbricante ad ogni singola compra-vendita. Le multe convenzionali che rafforzano la convenzione vanno dai 10 ai 20.000 franchi: di più è previsto un premio che può importare sino a 5.000 fr. per colui che scoprendo una trasgressione delle norme contrattuali ne fa denuncia al sindacato.

Il rialzo dei prezzi che l'associazione ha provocato a tre diverse riprese colla giustificazione del rincaro dei carboni, dei prodotti chimici e della mano d'opera, sollevò l'opposizione dei commercianti che avrebbero volontieri ricorso alla mediazione del Direttorio commerciale di St. Gallo se l'associazione non si fosse rifiutata ad entrare in queste vedute. Le opinioni sulla politica di prezzi del sindacato sono varie: il Direttorio St. Gallese lo chiama « lo sfruttamento d'una solida posizione » [1] mentre il rapporto sull'industria ed il commercio della Svizzera nel 1900 (pag. 71) ci fa osservare che un rialzo sui prezzi della lavorazione finale dei ricami a macchina ed a punto spianato, non produce sul prezzo del prodotto finito che un insignificante aumento di circa $1/4$ sino all'1 % quando il rialzo importa il 15 %. Tuttavia è un fatto provato che dopo la fondazione del sindacato l'esportazione di ricami greggi, verso l'America del Nord specialmente [2], ha preso maggiori proporzioni, sì da indurre l'associazione stessa a prendere opportune misure per scemarne l'aumento: conviene però notare che le alte tariffe doganali americane computate sul valore del prodotto

(1) Rapporto del direttorio commerciale S. Gallo. 1900.

(2) Questo mercato assorbiva nel 1906 la $1/3$ di tutti i prodotti dell'industria svizzera dei ricami.

possono aver contribuito a questa esportazione. Una luce poco favorevole sulle intenzioni del sindacato venne gettata dalla circostanza ch'esso ricorse alle nostre Autorità per ottenere la sospensione o almeno la restrizione dell'esportazione temporanea (Veredlungsverkehr) di ricami greggi verso la Germania, perchè sollevò il sospetto che si volesse raggiungere un monopolio da sfruttare poi a piacimento. La rifioritura dell' industria dei ricami dal 1904 al 1907 contraddistinta dall'enorme aumento d' esportazione, fece sì che il sindacato desistesse da nuovi rialzi di prezzo, cosicchè questi rimasero stabili per quasi 8 anni: nell'autunno del 1907 collo scoppio della crisi americana e la relativa restrizione della vendita di ricami, il sindacato i cui partecipanti con gravi sacrifici finanziarii avevano appena finito di aggrandire le loro installazioni in vista d'un periodo di grande prosperità, si videro costretti di elevare i prezzi del 10 % anche per controbilanciare l'aumento subentrato nello stesso anno nei salarî degli operai. Conviene notare che il sindacato per restringere un poco la produzione di certe imprese a favore di quelle meno occupate aveva sin dall'inizio regolata uniformemente la giornata di lavoro facendo subentrare alle 11 e più ore la durata normale di 10 ore giornaliere.

Sull'esempio di questo sindacato le imprese per la mercerizzazione dei cotoni si riunivano alla fine 1906 in una coalizione per regolare i loro prezzi, la quale non ha però potuto ancora svilupparsi in modo soddisfacente a causa della crisi americana che ha agito di contraccolpo su tutta l'industria dei ricami. Parimenti sindacati sono gli apprettori di stoffe di cotone liscie, di Cambrics, Mussoline e di tessuti a colori del Toggenburgo: si tratta d'un solo sindacato per regolare i prezzi: esso s'intitola « Verband der schweizer. Stückwarenausrüstungsanstalten » ed ha la sede a S. Gallo (1).

2. — Industria della seta.

In quest'industria il principale sindacato è quello dei fabbricanti di *garza in seta* quella che si usa specialmente nell'industria dei mulini. Già nel 1891 sotto l'impulso d'una gran concorrenza tra di loro e coi fabbricanti esteri, questi industriali avevano fondato un sindacato per rialzare i prezzi di vendita

(1) Gering, l. c. pag. 197.

per la Svizzera. Erano stati spinti a questo passo anche dal bisogno di assicurarsi dei prezzi remunerativi per far fronte agli oneri che derivavano dall'introduzione avvenuta nello stesso anno d' un'assicurazione degli operai per i casi di malattia e di morte, per iniziativa dei fabbricanti stessi riuniti all'uopo in associazione (1). La convenzione sui prezzi seppe mantenersi sino al 1897, e si sfasciò in seguito al tentativo di estendere l'accordo anche ai mercati esteri: d'altra parte la sua azione era già resa pressochè illusoria dalla mancanza di disciplina, si pensi che di 8 associati 3 incorsero nel'97 nelle multe convenzionali per infrazione dei contratti. (2) L'avvilimento dei prezzi subentrato dopo la cessazione del sindacato fu tanto forte da produrre una diminuzione dei salari di ca. 5 % e da obbligare due imprese a sospendere l'esercizio ed entrare in liquidazione (3).

Nel febbraio del 1907, sei tra le più grandi imprese, nell'intento di porre un fine al ribasso dei prezzi quando salari e materie prime hanno una tendenza al rincaro, (4) e per raggiungere il più gran risparmio di spese generali, riunivano i loro stabilimenti in una Società anonima con sede a Zurigo (Vereinigte Seidengazefabriken) e con un capitale di 4 Mill. oggi elevato a 5 Millioni di franchi.

Oltre a questo sindacato che raggiunge un altro grado di concentrazione industriale esistono diverse convenzioni per stabilire le usanze o regolare i prezzi, di cui alcune hanno carattere internazionale.

Già dal 1904, 30 imprese per la *tessitura della seta* su quel di Zurigo, si riunivano in un associazione che si è finora limitata a stabilire le usanze per la loro piazza. Essi rappresentano i $^3/_4$ ca. dei telai che sono in attività nella Svizzera. Nel 1907 quest'associazione prendeva l'iniziativa per la conclusione d'un accordo internazionale destinato ad introdurre delle norme unitarie di vendita e di consegna (Verkaufs- u. Lieferungsbedingungen) nel commercio delle stoffe di seta e mezza seta sul mercato inglese; il progetto incontrò una troppa grande opposizione per poter venire realizzato; la mancanza d'organizzazione tra i commercianti dell'Inghilterra rende naturalmente più difficile il controllo e quindi più diffidenti i fabbricanti ad

(1) B. ü. H. u. I. im Kt. Zurich, 1891 pag. 88.
(2) » » » » 1897 » 57.
(3) » » » » 1798 » 57.
(4) » » » » 1903 « 74. Il rialzo dei salari era nell'anno 1906 di 15 %, quello delle sete del 35-40 %.

entrare a far parte d'una convenzione che coinvolge il sacrificio d'una certa parte della loro autonomia. Tuttavia questo tentativo ha la sua importanza, poichè essendo i fabbricanti tedeschi, austriaci ed italiani organizzati in modo da regolare uniformemente il loro rispettivo mercato interno, esso è un precursore di future iniziative che potranno contare su grandi probabilità di successo. In relazione al sindacato dei fabbricanti tedeschi accenneremo qui alla circostanza che 16 imprese svizzere che hanno sede in Zurigo fanno parte della coalizione per quanto riguarda le loro figliali nella Germania del sud. Dei 15000 telai che il sindacato raggruppa, $^1/_3$ appartiene ad imprenditori svizzeri.

Nella tintoria delle sete l'uniformità della produzione ed il numero relativamente ristretto d'imprese hanno permesso la conclusione d'un'intesa internazionale che oltre al regolare certe questioni tecniche relative alla tintura delle sete, si occupa pure della fissazione di prezzi uniformi per la lavorazione. Fanno parte di questo sindacato le associazioni di tintori di Zurigo, Basilea, Krefeld, Vienna e le maggiori firme lionesi e comasche, in tutto 66 imprese [1]. Nel 1907 avvenne un primo rialzo dei prezzi annunciato alla clientela, secondo una disposizione contrattuale, 3 mesi prima della sua entrata in vigore. Ne seguì un altro nel maggio 1909.

Due altri sindacati di carattere internazionale sono quelli dei « cachenez » e del filo di seta da cucire. Il 1° sorto verso la metà del 1907 raggruppa le imprese della Svizzera, della Germania del sud e della Sassonia [2]: Il suo scopo è di unificare le condizioni di vendita e di pagamento per quegli ordini che vengono eseguiti sul territorio germanico e su quello Svizzero. Un tentativo di sottoporre a queste nomine anche l'esporto verso il Belgio non ha avuto un risultato positivo. Il sindacato internazionale tra i fabbricanti di filo di seta da cucire riunisce le imprese tedesche, svizzere ed italiane e regola oltre alle condizioni di vendita anche i prezzi, la sua azione non è però tanto efficace da prestare serie garanzie per la durata della sua esistenza.

(1) Bericht der zürcher Seiden industrie Gest., 1907 pag. 6.
(2) N. Z. Z., 10 Giugno 1907 N. 159, 1 M.

Appendice: Industria del cartone.

Tra i fabbricanti svizzeri di cartone ad eccezione di 3 imprese di cui 2 a Basilea ed una a Laufen [1], si è costituita nel 1906 una associazione per concentrare la vendita dei cartoni grigi e di quelli ordinari color marrone. Il sindacato ha sede a Zurigo e conta 14 associati.

---

§ IV.

Industrie metallurgiche, chimiche e meccaniche.

Anche questo gruppo d'industrie non presenta molti casi di sindacati industriali: si tratta d'imprese che esportano i $^2/_3$ della loro produzione e che quindi per la diversità d'interessi poco si acconciano a degli accordi che non siano quelli di grande mole, internazionali.

1. — Industria dell'alluminio.

Il sindacato dell'alluminio era un sindacato internazionale che raggruppava 5 imprese di cui una sola appartenente alla Svizzera. Si tratta della fabbrica di Neuhausen che è diretta da una Società anonima dal capitale di 13 Mill. di fr. Quest'impresa esercitò, sino all'apertura delle officine del Niagara, il controllo del mercato mondiale, mentre la sua produzione aumentava dal 1888 al 1898 da 40,000 a 800,000 kg. e susseguentemente sino al 1907 a 3,000,000 di kg.

Il sindacato aveva lo scopo di regolare i prezzi e venne sciolto nell'ottobre del 1908, in seguito a giudizio peritale richiesto da un'impresa francese facente parte dell'associazione [2].

(1) Haudelszeitung 1906, 3 gennaio.
(2) Bericht der Aluminium A. G. Neuhausen 1908.

Ora l'industria è in preda d'una sfrenata concorrenza poichè gli alti prezzi del sindacato ebbero per effetto di far sorgere un gran numero di nuove imprese e quindi di provocare uno sproporzionato aumento della produzione.

2. — Industria del carburo di calce.

Quest'industria, che si è grandemente sviluppata dal 1895 in poi in seguito al divulgarsi della luce acetilene, conta nella Svizzera 3 maggiori imprese che impiegano (1901) 24,000 HP di forza [1]. Essa andò soggetta sin dai primi anni di sua esistenza ad una forte crisi di sovrapproduzione che indusse buona parte dei fabbricanti europei a riunirsi in un sindacato internazionale. Con sede in Norimberga il sindacato sorse sotto forma di Società a responsabilità limitata (G. m. b. H.) nell'anno 1901 e vi parteciparono imprese tedesche, svizzere, austriache, svedesi e norvegesi. Esso impose subito ai suoi partecipanti una notevole riduzione della produzione che doveva però riuscire nel seguito assai dannosa all'industria. La riduzione che vien stimata a ca. $^4/_5$ della produzione primitiva [2] indusse molte imprese a sospendere definitivamente l'esercizio in attesa di tempi migliori. L'inverno 1901-02 faceva scomparire i depositi di magazzeno esistenti e quando nell'autunno 1902 per mancanza d'acqua molte imprese dovettero forzatamente sospendere la produzione, la domanda sorpassò l'offerta e si videro i prezzi salire a degli altissimi livelli (20-40 °/₀ al disopra dei prezzi preesistenti al sindacato). Il sindacato provvide all'acquisto di prodotti esteri ma non riuscì a sopperire a tutta la domanda che venne allora accontentata dalla concorrenza italiana ed americana. I consumatori svizzeri si riunivano in quest'occasione in un'associazione per la compera in comune del loro fabbisogno di carburo di calcio e quando dopo due anni di esistenza il sindacato malamente diretto veniva a sfasciarsi, essi continuarono a servirsi della loro associazione che permette la realizzazione di rilevanti economie.

Delle imprese svizzere di carburo di calcio due sole presero parte al sindacato; rimase esclusa quella di Gurtnellen (Uri).

(1) B. ü. H. u. I. d. S. 1901 pag. 154.
(2) N. Z. Z., 4 II. 03, N. 35 / a.

3. — Industria dei concimi chimici azotati.

Per iniziativa della Cyanid Gesellschaft di Berlino e della Società Generale per la Cianamide di Roma sorse nel 1908 un sindacato internazionale che ha lo scopo di concentrare la vendita dei concimi chimici azotati per i territori della Germania, Austria-Ungheria, Svizzera, Danimarca, Olanda, Polonia russa, Provincie russe del mar Baltico, Messico e America del Sud. Il sindacato è formato da 8 imprese che hanno insieme una produzione annua di 1,430,000 q. di prodotti azotati. La Svizzera vi partecipa con 150,000 q. rappresentati dalla Société Suisse des produits azotés che ha sede a Ginevra [1].

4. — Industria delle turbine a vapore.

Due imprese svizzere, Escher Wyss e Brown Boveri, sono specialmente dedite alla costruzione di turbine a vapore nella quale esse si sono guadagnate una nomina mondiale in grazie ad opportune innovazioni tecniche da esse studiate ed introdotte con successo. Muniti di brevetto i loro prodotti possono entrare sui mercati esteri senza temere la concorrenza essi appartengono poi anche a quella categoria di prodotti costrutti secondo i più moderni e pregiati modelli. Tuttavia il bisogno di maggior potenza finanziaria per condurre con successo la fabbricazione e procacciarsi nuovi sbocchi, la prospettiva dei vantaggi derivanti dalla riunione delle esperienze fatte dai più eminenti ingegneri nel campo della tecnica, spinse le imprese svizzere ad accettare le proposte di concordato che loro venivano fatte dai cerchi industriali tedeschi.

Così la ditta Brown Boveri di Baden (Società anonima con 12,5 Millioni di fr. di capitale) che servendosi dei brevetti Parson costruisce delle apprezzatissime turbine a vapore, entrava in comunanza d'interessi colla « Algemeine Turbinen Gesellschaft » un'impresa fondata della Allg. Elektrizität Gesellschaft di Berlino (Società anonima con 25 millioni di capitale) collo scopo di sfruttare le patenti Rieder-Stumpf. L'accordo si compì nel 1904 mediante lo scambio reciproco di azioni per modo che 4,5

(1) N. Z. Z. 28. 12 IV. 08. N. 102 m.

Millioni di fr. in azioni della A. E. G. vennero date in cambio di 3 Millioni in azioni della Brown Boveri.

Quasi contemporaneamente alla formazione di questo accordo per mezzo del quale la reciproca concorrenza degli interessati è stata completamente paralizzata, ne sorgeva un secondo tra le ditte germaniche: Siemens-Schuckert, Krupp, Maschinen u.-Armaturen Fabrik (impresa appartenente al Nord Deutscher Lloyd), Maschinen Fabrik Augsburg-Nürnberg, e la ditta Escher Wyss di Zurigo. Scopo di questo sindacato è lo sfruttamento dei brevetti Zölly appartenenti alla ditta zurighese nella quale l'inventore appartiene alla direzione. La ditta Escher Wyss venne fondata nel 1805 per la costruzione di macchine per la filatura del cotone; più tardi essa si acquistava gran fama nella costruzione di battelli a vapore sinchè trasformata in Società anonima (1890: capitale 5 Millioni di fr.) essa poteva darsi allo sfruttamento dei brevetti per le turbine a vapore sistema Zölly. In questo ramo di fabbricazione essa raggiungeva un gran punto di perfezione si da poter formare la base della menzionata convenzione. Nel 1906 l'impresa Felten u. Guillaume Lahmeyer di Francoforte acquistava quasi tutte le azioni di Escher Wyss guadagnando così il dominio su quest'impresa: l'interesse di questa ditta (forte di ben 50 Millioni di capitale) all'operazione compiuta, si spiega col fatto che essa, essendo dedita alla costruzione di tutti gli apparecchi elettrici, tende ad accaparrarsi la principale fonte di produzione delle turbine a vapore le quali accanto all'elettricità vanno prendendo un'importanza sempre maggiore.

5. — Industria degli apparecchi elettrici.

In quest'industria esiste solamente un semplice accordo diretto a regolare i prezzi. Così nel 1906 venivano rialzati del 10 % i prezzi degli apparecchi regolatori, delle macchine e motori ad alta tensione, e dei trasformatori. Fanno parte dell'accordo le ditte Brown Boveri, Allioth, Gmür u. Co. Seebach presso Zurigo, Zellweger di Uster. Nel 1907 d'accordo colle imprese germaniche coalizzate, il sindacato faceva subentrare un nuovo rialzo del 10 % sui prezzi da applicarsi in Isvizzera ed in Germania. La concorrenza si è specialmente trasportata ora sui mercati della Spagna e della Francia e su altri che non sono mercati

contemplati dalla convenzione [1]: essa ha per conseguenza una riduzione dei prezzi incompatibile col rialzo del rame, del ferro greggio, dell'acciaio e d'altre materie prime di cui si serve quest'industria, nonchè dei salari.

6. — Industria delle lampade incandescenti.

Le principali imprese per la fabbricazione delle lampadine incandescenti che servono alle installazioni elettriche, si sono riunite in un sindacato internazionale che abbraccia la Germania, l'Austria-Ungheria, la Ollanda e la Svizzera [2]. Delle quattro imprese svizzere solamente la Schweizerische Glühlampenfabrik di Zugo » fa parte del sindacato. Questo ha lo scopo di regolare la produzione quotizzandola in base alle vendite effettive dei 3 anni decorsi prima della sua fondazione (1903) e di concentrare la vendita dei prodotti in un ufficio centrale posto a Berlino. Esso è costituito in Società a responsabilità limitata (Codice commerciale germanico) possiede un capitale di 1 Millione di Marchi ed è conchiuso per la durata di 10 anni. Dei 40 Millioni circa di lampade prodotte nei Paesi ai quali appartengono le imprese associate 30 sono sotto il controllo del sindacato. Il rialzo dei prezzi di circa 20 % subentrato col sorgere del sindacato venne riconosciuto ed osservato nella Svizzera anche dalle imprese non associate. Nell'Austria-Ungheria i principali consumatori (imprese per gli impianti elettrici) hanno fondato un'associazione per la compera in comune. Anche nella Svizzera sorse intorno al 1905 una tale associazione che nutre buoni rapporti con tutte le imprese nazionali.

7. — Industria degli orologi.

Fra le industrie meccaniche è questa quella che presenta i segni più caratteristici dell'incipiente evoluzione verso i sindacati industriali.

Per forza di tradizioni e per eccessiva fedeltà al principio di divisione del lavoro, quest'industria si mantenne sino in-

(1) Bericht der Basler Handelshammer 1906 pag. 136.
(2) Le ditte italiane e svedesi si sono pure unite al sindacato.

torno al 1850 esclusivamente industria casalinga. Poi le mutate condizioni economiche, specialmente la concorrenza nord-americana, le imposero quell' evoluzione che noi conosciamo sotto il nome di concentrazione industriale, nella quale si ricorre al raggruppamento delle parti staccate dalla produzione, alla fusione di imprese tra di loro nell' intento di realizzare un risparmio sulle spese generali, e che s' impone specialmente laddove al lavoro a mano si vuol sostituire quello a macchina. Quest' evoluzione è ancora in corso ai nostri giorni, ed il numero degli stabilimenti nei quali l' orologio vien costrutto in tutte le sue parti va facendosi sempre più cospicuo. « Notre fabrication se tranforme de plus en plus et la fabrique se substitue insensiblement à l' ancien mode de fabrication; ...... les ateliers de famille disparaissent. La fenêtre rustique derrière la quelle on aperçoit la tête d'un horloger à son étable, ne sera bientôt plus qu'un poétique souvenir » (1).

Contemporaneamente alla concentrazione industriale e per cause diverse si produceva nei differenti rami di fabbricazione un ribasso dei prezzi di vendita contrastante col generale rialzo dei salari e delle materie prime sì da far nascere l'idea dei sindacati industriali.

Il primo in ordine di data è il *sindacato degli spirali* sorto nel 1895. « Avant 1895 le prix des spiraux était discendu à tel point que les fabriques allaient à la ruine. Avec la concurrence sans fin la situation devint très précaire. Après maintes réunions, elles décidèrent de se grouper et c'est en 1895 qu'avec une Société par actions à fort capital (550.000) on arrivait à ce but. La Societé rachetait les fabriques suisses des spiraux » (cinque in tutto) « conservait en qualité de directeurs les anciens propriétaires et commençait son activité par l'élaboration d'un tarif de hausse » (2).

Nei suoi primi tre anni di esistenza questo sindacato non diede luogo ad alcun malcontento: il primitivo naturale cattivo umore per il rialzo dei prezzi andò scemando man mano che se ne riconosceva la fondatezza. Ma nel 1898 la Società volle compire un « coup de force » rialzando senza alcun preavviso, i suoi prezzi ad un livello tre volte superiore a quello della primitiva tariffa (3). Per tal modo essa si scatenò contro le ire

(1) Féderation horlogére suisse 1905 N. 1.
(2) Bericht N. 2 der Berner Handels u. Gewerbekamner: Die heutige Entwicklung v. Handel Industrie und Gewerbe im Kanton Bern, 1900 pag. 86.
(3) Fédération horlogère suisse, 1904, 15 Mai.

dei suoi clienti. « Il n'y avait qu'une voix pour blâmer la décision de la Société » (1). In ogni centro dell'industria vennero convocati dei comizi per escogitare i mezzi più appropriati onde sottrarsi ad una politica monopolistica dei prezzi. L'acquisto dalle imprese americane che avevano telegraficamente mandate le loro offerte, come pure l'idea della nazionalizzazione dell'industria, formarono l'oggetto di lunghe discussioni ma non riuscirono a guadagnarsi le generali simpatie; queste tendevano piuttosto all'avviamento di trattative col sindacato e, come ultimo rimedio, alla fondazione di nuove fabbriche per conto comune. L'associazione dei fabbricanti d'orologi biennesi, fattasi interprete della volontà dei suoi soci e di tutti gli orologiai interessati alla questione, nominò una commissione coll'incarico d'intavolare delle trattative col sindacato e di studiare contemporaneamente il problema della fondazione d'imprese destinate a produrre le spirali da lanciare sul mercato in concorrenza con quelle del sindacato. Le trattative non condussero ad alcun risultato: la Società avrebbe concesso volontieri un ribasso del 30 % qualora i fabbricanti si fossero impegnati ad acquistare per 18 mesi allo stesso prezzo, e per susseguenti 6 mesi ai prezzi del 1895, ma la controparte esigeva la sospensione temporanea del rialzo avvenuto arbitrariamente nè credette opportuno scendere ad altri patti. Il sindacato tentò pure, con un gran gesto, di provocare la costituzione d'una nuova società per azioni composta da fabbricanti d'orologi, alla quale esso avrebbe ceduto tutte le sue installazioni: ma l'idea non incontrò sufficienti simpatie. I progetti di nuove imprese indipendenti venivano intanto studiati con lena nel seno delle diverse associazioni d'orologiai. Un avvenimento nel dominio della tecnica ne agevolò la riuscita. Gli studî del Dr. Ch. Ed. Guillaume e quelli della compagnie métallurgique di Commentry-Fourchambault, condussero il signor Perret di La Chaux-de-Fonds, alla scoperta d'un nuovo principio che permette di adoperare l'acciaio-nikel nella fabbricazione delle spirali al posto dell' acciaio temperato e di quello molle (mou). Subito (maggio 1898) quattrocento fabbricanti di La Chaux-de-Fonds, Tramelan, Bienne, S. Imier, Délémont si riunivano per fondare la Société Suisse des spiraux, una Società anonima per la costruzione e l'esercizio di fabbriche di spirali. Essa aprì infatti nello stesso anno due laboratorî; uno a Ginevra l'altro alla Chaux-de-Fonds,

(1) Bericht N. 2 der berner Handelsu Gewerbekammer, l. c. pag. 86.

ed i suoi prodotti trovarono presto una buona accoglienza anche fuori dal cerchio dei suoi azionisti. La Società dei fabbricanti d'orologeria della Chaux-de-Fonds passava pure per suo conto privato alla fondazione d'una società per la produzione di spirali, poichè i suoi membri erano decisi « à ne pas subir, dans le présent ni dans l'avenir la tyramnie d'un groupe quelconque de spéculateurs (1) ». In breve tempo si contarono otto nuove imprese: una alla Chaux-de-Fonds, due a Ginevra, due a St. Imier, due a Fleurier, una a Besançon, delle quali tre appartenenti alle Società ora accennate e le altre a privati imprenditori. Questo fatto condusse ad una grande sovrapproduzione poichè le cinque sole imprese del sindacato erano già da sole in grado di coprire tutto il fabbisogno: conseguenza, il rapido ribasso dei prezzi. « La concurrence à été en cela un bien fait et nos fabricants en out apprécié toute la valour » (2). Ma l'arco era troppo teso; ed i prezzi scesero in breve tempo al livello delle spese di produzione: anzi dopo tre anni si potè constatare che alcuni fabbricanti avevano venduto al disotto di questo livello e dovevano in conseguenza chiudere le loro imprese: il sacrificio di capitali dovuto a questo fatto vien calcolato per le tre aziende andate in rovina a ca. 200.000. fr. Nel 1904 i prezzi erano scesi del 20 % al disotto della tariffa adottata dal sindacato nel 1895: allora si dovette pensare a risanare di sana pianta l'industria che correva per tal modo verso una sicura rovina. Si fondò tra i fabbricanti superstiti una convenzione collo scopo di rialzare i prezzi la quale entrò in vigore col 1° giugno 1904 riportando calma sul mercato e qualche utile nelle tasche dei suoi contraenti. Ad essa si deve il risanamento dell'industria che in seguito ad ulteriori restrizioni nella produzione, ed all'aumento del consumo dei suoi prodotti non è più in preda alla crisi di sovrapproduzione che la scosse per un periodo di quasi 6 anni (1898-1904). Il sindacato delle spirali esiste ancora accanto alle imprese chiamate in vita dalla sua sfrenata politica di prezzi alla quale non si lascierà tentare una seconda volta.

Gli altri sindacati che si son visti nascere nell'industria svizzera degli orologi datano dal 1905 ed anni susseguenti ad eccezione di quello delle « ébauches » (3) che si è formato nel 1887

(1) Bericht N. 2 der bernischen Handals u. Gewerbekammer, pag. 90.
(2) Fédération horlogére suisse, 1904, 15 mai, n. 18.
(3) Termine tecnico per quella parte dell'orologio composta da una placca rotonda sulla quale vien fissato il quadrante e che dal lato opposto porta le sporgenze e le rientranze necessarie a fissare le singole parti del movimento.

per sciogliersi dopo 5 anni e rinascere nel 1897. All'epoca della sua fondazione esso contava 30 imprese situate nel dipartimento della Doubs in Francia e nel Giura bernese, e costituenti più del 90 % della totale produzione dei paesi sui quali esse erano stabilite. Scopo del sindacato era quello di regolare uniformemente i prezzi dei prodotti; ma un difetto d'organizzazione ostacolandone il raggiungimento causò lo sfasciarsi del sindacato dopo 5 anni d'esistenza. Nella tarificazione dei prodotti non si aveva avuto cura sufficente di distinguere tra le variatissime qualità, onde ne nacquero malumori e discordie. Nel 1897 il sig. F. Huguenin, segretario generale della Camera svizzera per l'orologeria, veniva chiamato alla ricostituzione del sindacato per modo che questo poteva ben presto entrare in funzionamento sulla base d'una tariffa differenziale tenente conto d'ogni diversità nella qualità dei prodotti.

Il tipo più perfetto d'organizzazione realizzata nell'industria svizzera degli orologi è quello del « *Sindacato dei fabbricanti di casse da orologio in oro* » costituitasi nel 1905 collo scopo di stabilire prezzi e condizioni di vendita uniformi. Esso raggruppa la totalità delle imprese che sono in numero di 55. Il sindacato consolidò la sua posizione mediante degli accordi coi fornitori d'oro, coi fabbricanti di pendenti in oro e specialmente con una convenzione secondo la quale gli operai appartenenti alla fédération ouvrière s'impegnano di non prestar servigi a nessun impresa che non sia coalizzata; per tal modo il sorgere di concorrenza è pressochè escluso. Il sindacato esige dai soci a garanzia dell'osservanza delle norme contrattuali, il deposito di cambiali in bianco che un tribunale arbitrale può riempire e porre in circolazione dopo di aver pronunciata la condanna al pagamento d'una multa convenzionale.

Seguendo l'esempio di questo sindacato, anche i *fabbricanti di casse in argento* già da alcuni anni riuniti in una associazione sindacale, riuscivano nel 1905 a tirare nei loro gironi una buona parte dei dissidenti ed a stipulare tra i suoi membri una convenzione sui prezzi (1). Lo stesso passo facevano alla stessa epoca i fabbricanti di casse in metalli non preziosi, per modo che oggi l'industria delle casse da orologio ci appare completamente organizzata in sindacati industriali. La conseguenza immediata di questo fatto è stata quella del sorgere di similari coalizioni tra gli imprenditori di orologi d'oro. Verso la metà

(1) Rapport de la Chambre Suisse de l'horlogerie 1905, pag. 21.

del 1905 veniva infatti iscritto a registro di commercio quale « associazione » un sindacato dal nome di « *Syndicat des fabriques suisses de montres or* », costituitosi colla cooperazione di 363 imprese [1] e cioè della totalità di quelle esistenti nella Svizzera. Grandi difficoltà si opposero in sul principio alla tarificazione dei prodotti che presentano caratteri ben diversi, ma ora questi ostacoli sono appianati ed il sindacato funziona regolarmente. Esso si limita alla fissazione dei prezzi e delle condizioni di vendita distinguendo per ogni paese dove avviene la vendita delle norme relative

alla durata massima dei termini di credito;

al tasso di sconto per i pagamenti a pronta scadenza;

alle spedizioni fatte in consegna o a titolo d'offerta (en soumission);

alle relazioni coi rappresentanti ed altri intermediari dell'estero.

Norme strettissime reggono la disciplina del sindacato e riguardano specialmente la nomina ed il lavoro delle commissioni d'inchiesta da nominarsi per ogni caso d'infrazione, poi le multe convenzionali a garanzia delle quali ogni socio deve depositare una cambiale in bianco all'ordine del sindacato, presso la Camera svizzera dell'orologeria.

L'opposizione dei grossisti sollevatasi in sul principio contro il sindacato è ora completamente sedata: così il giudizio dato ultimamente dai grossisti tedeschi in una loro riunione generale suona: « Nelle crisi recentemente manifestatisi nell'industria degli orologi in seguito al ristagno degli affari subentrato nella maggior parte dei rami industriali d'Europa, il sindacato dei fabbricanti svizzeri d'orologi in oro ha non solamente mostrato una consistenza modello, ma ha favorevolmente servito a regolare i prezzi impedendone le forti oscillazioni » [2].

Nel 1907 tra il sindacato dei fabbricanti d'orologi in oro e quello dei fabbricanti di casse d'oro, si formò una convenzione secondo la quale i primi s'impegnano a non comperare altre casse d'orologio che quelle vendute dalle imprese coalizzate: per parte loro queste ultime si sono obbligate a concedere ai membri di quel sindacato uno sconto speciale fissato contrattualmente. Conseguenza di questa convenzione che sorta provvisoriamente nel 1907 veniva definitivamente convalidata nel 1908, è la consolidazione dei due sindacati per modo che il loro funzionamento in tempo di crisi è ora doppiamente garantito dalla solida organizzazione interna e dai legami reciproci.

(1) La Suisse économique, Lausanne, 1908. Bd. 2. L'horlogerie Suisse par Mr. Girard Gallet, pag. 79.

(2) N. Z. Z. luglio 1908, 186 2a.

Il sindacato dei fabbricanti d'orologi in oro vuol estendere ora la sua attività al regolamento razionale della produzione: ma la soluzione di questo problema è resa eccezionalmente difficile dall'esistenza simultanea di manufatture dove l'orologio viene costruito in quasi tutte le sue parti, e di semplici « comptoirs d'établissage » dove non si opera che la composizione delle diverse parti del movimento tra di loro [1].

Il 1905 vide pure nascere delle convenzioni sui prezzi tra i fabbricanti d'orologi a ripetizione e tra gli « emboîteurs », ed il 1907 tra i fabbricanti di sfere.

Uno dei più importanti sindacati nell'industria degli orologi è quello dei *fabbricanti d'ébauches* e di *orologi « sistema Roskopf »* sorto nel 1905 per porre rimedio all'avvilimento dei prezzi causato dal moltiplicarsi della produzione. Quest'orologio che forma oramai l'oggetto di $^1/_3$ della produzione totale della Svizzera, in quanto che se ne costruiscono circa da 3 a 4 Mill. di pezzi annualmente, è di costruzione relativamente facile e di facile smercio ciò che ci spiega la forte produzione ed il suo rapido aumento in seguito specialmente al sorgere di nuove imprese. Se ne contano quest'oggi 11 ed il sindacato le riunisce tutte quante. Rialzo di prezzi e miglioramento delle condizioni di vendita (specialmente restrizione del credito accordato alla clientela) costituiscono i punti d'azione principali del sindacato. L'uniformità dei prodotti ed il numero ristretto di produttori, fa sì che questo ramo dell'industria degli orologi sia specialmente adatto all'organizzazione in sindacato per la centralizzazione della vendita: infatti già negli statuti questa sua trasformazione è stata prevista, per modo che, in epoca più o meno lontana, sia con l'istituzione d'un « comptoir » di vendita che con una generale fusione in Società anonima, questo sindacato entrerà in una nuova fase di sviluppo, in un nuovo stadio più avanzato di concentrazione industriale.

Colle fonderie di ottone, coi fabbricanti di spirali, di casse in metallo, di vetri da orologio e con alcuni altri fornitori il sin-

(1) La Suisse économique l. c. pag. 79.

dacato sta in rapporti contrattuali. Un riavvicinamento ai fabbricanti francesi sembra pure formare oggetto di vedute avvenire, ma sinora nessun accordo si è ancora potuto conchiudere.

Siccome il sindacato raggruppa due sorta di costruttori, quelli di semplici ébauches, quelli di orologi finiti, così si è dovuto ricorrere ad una speciale convenzione secondo la quale quei fabbricanti dell'uno o dell'altro genere di prodotti che non si attenessero alle tariffe del sindacato andranno soggetti al boicotto per parte delle imprese coalizzate fornitrici o acquisitrici dei prodotti loro.

Importante per la sua ripercussione sulla nostra industria è il sindacato tedesco dei vetri da orologio. Sorto nel 1904 sotto il nome di « Società delle fabbriche di vetri da orologio Ltd. » esso è composto da 4 stabilimenti ed ha sede a Strassburgo. Sfruttando la sua posizione di unico fornitore di vetri da orologio per la Svizzera, esso rialzava i suoi prezzi del 20 al 100% senza preavviso di sorta. Le reclamazioni dei fabbricanti svizzeri condussero ad un'inchiesta che venne condotta per cura della Camera Svizzera dell'orologeria, e che ebbe per risultato la constatazione che, per sottrarsi all'ingiustificato rialzo, l'unico mezzo era quello di fondare delle imprese svizzere per la fabbricazione del prodotto in questione, poichè l'iniziativa dell'associazione di fabbricanti d'orologi della Chaux-de-Fonds, diretta a contrarre un accordo col sindacato dei vetri d'orologio, non aveva avuto che un risultato parziale (quest'iniziativa aveva ottenuto dal sindacato che venissero tolte di mezzo alcune difficoltà inerenti alle relazioni dirette dei «poseurs» di vetri colle imprese coalizzate, poichè queste avevano ceduto a 4 imprese commerciali svizzere lo spaccio dei loro prodotti).

Questa rassegna ci ha mostrato che anche nell'industria degli orologi i sindacati hanno fatto la loro apparizione chiamati in vita dall'avvilimento dei prezzi subentrato all'aumento di produzione che la crescente concentrazione industriale ha fatto nascere. La loro resistenza a traverso il grande affievolimento degli affari manifestatosi alla fine del 1907 e durato quasi tutto il 1908, è la prova che la loro organizzazione è posta su sane basi e che il sentimento di solidarietà ha raggiunto un alto grado di perfezione. Questo ristagno degli affari ha fatto sentire il bisogno di regolamento della produzione ed ha servito quindi di sprone alle idee che condurranno gli odierni sindacati all'evoluzione verso forme più complesse.

Per giudicare dell'influenza dei sindacati sulla classe operaia, conviene tenersi presente che quest'ultima è fortemente organizzata nella «Union générale des ouvriers horlogers» una lega di resistenza che ha mostrato delle tendenze collettiviste. I sindacati costituiscono contemporaneamente delle leghe padronali in quanto che essi servono anche al regolamento delle relazioni cogli operai. La maggior parte dei sindacati possiede dei contratti speciali che stabiliscono le basi che reggono i contratti di lavoro delle imprese coalizzate coi loro salariati (1). La concentrazione industriale ha portato anche nell'industria degli orologi dei segnalati vantaggi alla classe operaia, specialmente per quanto riguarda l'igiene e la sicurezza delle installazioni (2).

---

(1) National Suisse - Journal publiè à La Chaux - de - Fonds 1908, 31 Iauvier.
(2) Bericht der eidg. Fabriksinspektoren 1906, 1 febbraio. Arrondissement.

CAPITOLO II.

Cause ed effetti dei sindacati industriali nella Svizzera.

Le cause.

Sintetizzando quanto è stato detto intorno alle cause d'ogni singolo sindacato, si giunge alla constatazione che i sindacati industriali svizzeri sono anch' essi il prodotto della reazione contro i fenomeni inerenti al processo di concentrazione dei capitali; fenomeni che si sono manifestati nell' ultimo quarto del secolo scorso sotto la forma della sovrapproduzione, della concorrenza ad oltranza e del conseguente avvilimento dei prezzi in contraddizione al costante rincaro e dei salari e delle materie prime.

Quest' evoluzione, resa necessaria dalle condizioni economiche moderne, viene favorita od ostacolata a seconda dei casi dai caratteri speciali inerenti ad ogni singola industria e all'insieme delle industrie d'un paese: quindi l' esame di codesti elementi favorevoli o contrari alla formazione dei sindacati industriali nella Svizzera dovrà formare l'oggetto del nostro studio in questa sua parte.

L' industria svizzera, presa nel suo insieme, non presenta quei caratteri precipuamente favorevoli allo sviluppo dei sindacati, poichè essa è spinta da speciali condizioni del suolo e della situazione geografica verso la produzione di articoli d'alto valore ai quali manca quell' omogeneità indispensabile per renderli atti alle forme semplici o complesse di sindacati industriali. Inoltre si tratta eminentemente d' industrie d'esportazione che lavorano per numerosi e svariati mercati. Ora, se la mancanza d'omogeneità dei prodotti impedisce la fissazione dei prezzi unitari, aumenta le difficoltà inerenti all' equa ripartizione della vendita, la vastità e varietà dei mercati oltre al rendere difficile quella giusta valutazione del consumo indispensabile al mantenimento regolare dell' equilibrio tra la produzione e lo smercio, impossibilita quasi completamente un efficace controllo del

contegno d'ogni associato di fronte agli impegni contrattuali. Oltre a ciò, ad impedire la formazione di sindacati industriali nelle industrie eminentemente dedite all' esportazione, per le quali un' organizzazione comprendente solo il mercato interno non avrebbe un gran valore pratico sul risultato finale dell' azienda, stanno gli ostacoli frapposti dalla concorrenza estera; per modo che solamente sulla base di accordi internazionali si potrà giungere a qualche pratico risultato. Ma i sindacati internazionali sono notoriamente assai difficili da fondare ed il loro funzionamento non è che raramente di perfetta regolarità quando non si tratta di fusioni assai severamente dirette e controllate. Ond' è che il più delle volte questi accordi si limitano a regolare semplicemente le usanze o le condizioni di vendita, nel qual caso la tentazione d' infrangere le regole stabilite non è adescata da qualche rilevante guadagno, e le trasgressioni non hanno quella portata come quando si tratta di convenzioni sui prezzi, o di centralizzazione della vendita.

La mancanza d'uniformità nelle dimensioni e nell'importanza delle imprese svizzere è giustamente posta in rilievo dal Dott. Goldstein in un suo studio « sulle cause del debole sviluppo dei sindacati industriali nella Svizzera » (1). Anche il Prévost (2) vi fa cenno la dove scrive: « Pour la conclusion d' entendes, une certaine égalité dans le prix de revient et dans les conditions de la fabrication est aussi indispensable. Autrement les industriels les mieux outillés, auront intérêt a continuer la lutte s'ils peuvent espérer vaincre leurs rivaux. C'est pour cette raison que les cartels sont rares en Suisse. Leur formation se heurte en ce pays à des difficultés crées par l'outillage industriel ici trés profectionné, là tout à fait démodé: il en est ainsi pour la filature, le tissage, la broderie, l' horlogerie, la bijouterie ». Queste condizioni si riscontrano specialmente da noi dove i mezzi di produzione anzichè essere concentrati in poche mani sono per lo più ripartiti su di un gran numero d' imprenditori e dove la concentrazione dei capitali maggiormente si delinea.

Lo spirito individualista che regna specialmente nelle piccole e medie imprese, e che il Liefmann considera come la principale causa del successo limitato dei sindacati in Inghilterra, va pure annoverato per l'industria svizzera. Ciò che v' ha di più caratteristico si è che il fatto dell' esistenza di Società ano-

(1) Separatabdruck aus der Kartell Rundschau, 1905.
(2) l. c. pag. 33.

nime non è sempre un segno di concentrazione industriale nel senso dello scomparire d'imprese individuali di fronte a quelle sociali, per le quali il particolarismo non assume che raramente delle forme acute, ma il più delle volte un semplice indizio che si vuol limitare la propria responsabilità ad una somma data. Gli azionisti in questi casi sono in numero assai limitati, molte volte membri d'una stessa famiglia, per modo che lo stesso individualismo che animava l'azienda privata persiste nell'azienda trasformata in Società anonima; si riconoscono queste società dal fatto ch'esse si reputano per lo più dispensate dal pubblicare dei rapporti annuali d'esercizio con grave pericolo per la sicurezza degli affari in generale.

Il Dr. Goldstein vuol vedere la precipua se non l'unica causa che ha ostacolato il sorgere di sindacati nella Svizzera nel fatto della configurazione geografica del paese. La mancanza di profondità del nostro Hinterland toglie alle industrie la naturale protezione che la distanza dai confini conferisce loro contro la concorrenza estera. Noi osserveremo che se è bensì indiscutibile che la distanza dalla concorrenza estera dal mercato nazionale ha la stessa influenza di un dazio protettore pari al montare delle spese di trasporto, la sua mancanza non può aver grandemente frenato lo sviluppo dei sindacati industriali nella Svizzera. Gran parte delle nostre industrie, cioè tutte quelle dette «pesanti,» godono di questa protezione ed hanno quindi subito il processo di concentrazione sino ai sindacati industriali di forma più complessa: ora se si considera che le industrie eminentemente d'esportazione, data l'esiguità del mercato interno, non hanno grande interesse alla formazione d'accordi nazionali ristretti al mercato svizzero, non cadono in considerazione che pochi rami industriali di secondaria importanza per i quali il bisogno di concentrazione non è ancora sentito e che del resto non bastano colla loro produzione a sopperire al fabbisogno interno del paese e sono quindi, per quanto riguarda la fissazione dei prezzi in balìa dell'importazione straniera. Le cause principali che hanno potuto frenare lo sviluppo dei sindacati nella Svizzera vanno piuttosto ricercate nelle condizioni inerenti alle singole imprese, e nella natura dei prodotti.

Un'influenza favorevole sul sorgere delle nostre coalizioni industriali venne esercitata dalle leghe d'imprenditori sorte a difendere gli interessi delle diverse industrie di fronte specialmente alla politica doganale, o inerenti allo sviluppo tecnico. Esse furono i focolari dei nostri sindacati industriali poichè

hanno stabilito fra gli imprenditori il necessario contatto e sviluppato lo spirito di solidarietà senza del quale il più ferreo degli statuti non è sufficiente a garantire un regolare funzionamento dell'organismo sindacale.

Indirettamente contribuirono a chiamar in vita le coalizioni industriali svizzere: gli oneri imposti ai fabbricanti dalla legge federale sulle fabbriche, i moti operai ed i relativi rialzi di salario, la costituzione di sindacati esteri che causò il rincaro di certe materie prime.

Assai ardua da risolvere è la questione relativa all'influenza della nostra politica doganale sulla formazione dei sindacati industriali. Noi riteniamo che tra i fattori che possono aver esercitata un'azione direttiva sull'evoluzione avvenuta, quello dei dazi abbia avuto un'importanza secondaria. Tutt'al più si può asserire che la moderazione delle nostre tariffe doganali ha impedito la formazione di sindacati per lo sfruttamento della protezione concessa ai loro prodotti; ma del resto questi sfruttamenti avvengono piuttosto in quei paesi dove le istituzioni commerciali e di trasporto permettono la tirannia di singoli gruppi industriali. Aggiungeremo che indirettamente quel leggiero rialzo delle spese per la sussistenza che può attribuirsi alla politica protezionista dal 1890 in poi, avendo avuta una certa influenza sul rincaro delle spese di produzione ha contribuito a spingere verso la formazione di sindacati industriali sul nostro territorio nazionale, ma si tratta di influenza secondaria non principale.

Gli effetti.

Seguendo la ripartizione adottata nel preambolo per lo studio degli effetti dei sindacati industriali, vogliamo qui porre in rilievo alcune osservazioni che scaturiscono dal complesso di questo studio.

Gli effetti dei sindacati Svizzeri sull'industria ch'essi rappresentano, sono stati nella maggioranza di natura benefica. I sindacati hanno ricondotto la produzione su sana strada laddove l'aumento della stessa aveva preso troppo grandi proporzioni, essi hanno frenato pure l'avvilimento dei prezzi che minacciava di condurre alla rovina di gran numero d'imprese. Tuttavia non si potrebbe asserire che con questo i nostri sindacati abbiano frenato il processo di concentrazione industriale mantenendo in vita le imprese più deboli, poichè possiamo con-

statare in quasi tutti i rami dove si riscontrano dei sindacati che le fusioni, le trasformazioni in Società anonime, gli allargamenti delle imprese sono all' ordine del giorno: così specialmente nell' industria degli orologi, dei mulini, della birra ecc. Il progresso tecnico poi è stato in molti casi direttamente favorito dal subentrare dei sindacati come si è visto per l' industria del Granito, del latte condensato, delle turbine a vapore ecc. Si può quindi conchiudere che dalla moderna organizzazione del capitale le nostre industrie hanno attinto forze nuove per continuare a sussistere ed a svilupparsi.

La compagine esistente presso la maggior parte dei nostri sindacati, il loro buon funzionamento ci dimostrano che i vantaggi derivanti ai loro componenti sono di natura reale e durevole. Tuttavia possiamo in molti casi constatare la tendenza a passare dalle forme meno complesse di sindacati a quelle che includono un maggior sacrificio dell' autonomia d' ogni singolo componente. Questa tendenza è preceduta in quelle industrie dove i sindacati si sono sviluppati localmente da quella del raggruppamento delle coalizioni regionali in sindacati nazionali.

Se dalla situazione industriale d' un paese dipende il benessere degli operai impiegati nelle sue manufatture, bisognerà dedurre che i sindacati svizzeri hanno contribuito a migliorare le sorti degli operai, poichè gli imprenditori d' una data industria sono tanto più propensi ad accordare delle facilitazioni ai loro operai quanto maggiore e stabile è il loro provento di utili. Osserveremo anzi che alcuni sindacati sono sorti specialmente per poter tradurre nei prezzi di vendita l' aumento di salario che le organizzazioni dei loro operai hanno saputo assicurarsi: per quasi tutte le coalizioni poi questo fattore ha avuto una delle più spiccate influenze sulla loro formazione.

Giova tenersi presente del resto che quando un sindacato tentasse di abusare della sua forza per ridurre la situazione dei suoi operai ad un livello più basso del precedente, esso potrebbe accellerare il processo di organizzazione proletaria che da noi è in pieno corso. Di 500.000 operai ca. che conta la nostra industria 135.000 sono organizzati in leghe di resistenza: su 1.000 lavoratori

dell'industria	tessile	54	sono	organizzati
»	dei metalli	245	»	»
»	degli orologi . . .	163	»	»
»	dei generi alimentari	79	»	»
»	dei gessatori e pittori	400	»	» ecc.

E questo accentuato movimento d'organizzazione è in piena fioritura come lo dimostrano le statistiche che nel 1905 notavano soli 59.000 operai organizzati nel 1907 135.377 (1).

Conviene poi osservare che oltre all'aumento dei salari hanno contribuito a migliorare le sorti dei nostri operai le misure protettrici sancite dalla nostra legge sulle fabbriche che viene considerata come la migliore del continente europeo (2). La nostra classe operaia munita dei più larghi diritti politici che le permettono la partecipazione diretta alla vita pubblica, si è assicurata, di fronte alla progressiva industrializzazione del paese, tutti i vantaggi che scaturiscono dalle moderne dottrine sociali. Per di più essa è riuscita nella maggioranza delle imprese a garantirsi l' estensione delle leggi in vigore, mediante accordi speciali regolanti la giornata di lavoro (solo i $^{2}/_{5}$ dei nostri operai lavorano 11 ore al giorno) le tariffe minime, le garanzie per il lavoro a cottimo, gli aumenti di salario per il lavoro notturno e festivo, la creazione di commissioni operaie e di tribunali arbitrali ecc. Tra le imprese che aderirono a queste convenzioni stanno quelle dei mulini della birra e quella dei graniti che sono appunto rette da sindacati industriali.

Gli effetti dei sindacati industriali sui consumatori si misurano specialmente dalla loro politica dei prezzi di vendita. Per la Svizzera non si è manifestato sinora un palese abuso di qualche durata, chè le forze latenti che si oppongono agli arbitrari rialzi dei prezzi hanno in ogni caso prontamente ed efficacemente funzionato.

Per le derrate alimentari vanno specialmente prese in considerazione le cooperative di consumo che hanno preso nella Svizzera un grande sviluppo. La lega delle 290 cooperative svizzere fondata nel 1890 s'incarica della compera all'ingrosso delle derrate che vengono vendute nei 663 (1905) magazzeni sparsi su 303 comuni svizzeri: l'importo di queste compere nel 1906 fu di 61.693.000 fr. ed il numero degli associati è di 152,494.

Questo nostro rapido sguardo alle cause ed agli effetti dei sindacati industriali svizzeri, sarebbe incompleto senza un cenno alla concentrazione bancaria svoltasi da noi pure contempo-

(1) Basler Nachrichten, 25 agosto 1908. Gli imprenditori svizzeri hanno formato una lega con segretariato stabile a Zurigo (Verband schweizer. Arbeitgeber 1906).
(2) Bericht der Eidgen. Fabrikinspektoren 1904-1905 pag. 56.

raneamente a quella industriale ch'essa ha agevolata e sospinta. Le sue origini vanno però specialmente ricercate: nel bisogno di maggior concentrazione, che, per cause analoghe, si è fatto sentire così nelle banche come nelle industrie; nello spontaneo sostituirsi delle società anonime alle banche private e nella necessità di mantenere la propria supremazia sul mercato finanziario internazionale che assume dimensioni di sempre maggiore imponenza. Tuttavia ben può dirsi che la concentrazione industriale nella Svizzera, della quale i sindacati sono la più recente fase, ha dato alimento ed ha ricevuto impulso all'addensarsi dei capitali negli istituti bancari.

In quali proporzioni tale addensamento sia avvenuto, si dicono le seguenti cifre tolte da un recente studio della questione [1] la quale per la sua importanza meriterebbe un più vasto e profondo esame: 1° Lo Schweizer Bankverein, sorto dalla fusione del Basler Bankverein collo Zürcher Bankverein (1871) e dalla susseguente unione di quest'istituto (Basler-Zürcher Bankverein) colla Schweiz. Unionbank di S. Gallo (1896), assorbiva nel 1897 la Basler Depositenbank e nel 1906 con uno scambio d'azioni univa le sue sorti a quelle della Bank in Basel, elevando il suo capitale azioni a fr. 62,8 Mill. (1906) di fronte a fr. 40 millioni nel 1900 — 23 mill. nel 1895 — 6 mill. nel 1871 anno di fondazione.

2° La Schweizerische Kreditanstalt fondata nel 1856 con 15 Mill. di capitale azioni elevava nel'73 il suo cap. a 20 Mill., nel'90 a 30 Mill. e nel 1897 a 40 Mill. per portarlo nel 1906 a 65 Mill. Questi aumenti di capitale avvennero allo scopo precipuo di creare una comunanza d'interessi colla Bank in St. Gallen (1906) e inerente Hypothekarkasse.

A questi due maggiori istituti che formano il nucleo principale del movimento di concentrazione dei capitali nelle banche svizzere vanno aggiunti minori istituti come

la Schweizerische Volksbank	con 35.₉	Mill.	di cap.	(1906)
» Eidgen. Bank	» 30	»	»	(»)
» A. G. Leu u. Co.	» 23	»	»	(»)
» Bank in Winterthur	» 20	»	»	(»)
» Basler Handelsbank	» 20	»	»	(»)

(1) Questo studio redatto per cura della Società Svizzera dei commercianti, è lo svolgimento d'un tema sulle cause e gli effetti della concentrazione bancaria che venne posto per lodevole iniziativa di questa benemerita Società, nel numero dei lavori a premio da svolgersi nell'anno 1907. Vedi Preisarbeiten 1907 pag. 57 Ursachen u. Wirkungen der Konzentrationsbewegung im Bankwesen, Fr. Studach.

CAPITOLO III.

I sindacati industriali svizzeri e la Legislazione.

L'art. 31 della Costituzione Federale, ispirato alle teorie economiche liberali, garantisce la libertà di commercio e d'industria per tutto il territorio della Svizzera. Esso conferisce quindi ai sindacati industriali il pieno diritto di esistere, ed il Tribunale federale non ha mancato di confermare a più riprese questo diritto. Così in una sua decisione dell'anno 1887 nella causa Scheitlin-Kuhn contro il sindacato dell'industria dei ricami della Svizzera orientale e del Vorarlberg esso si esprime come segue:

« Poichè l'art. 31 della Costituzione garantisce in generale la libertà d'industria e commercio, esso lascia anche che questa libertà venga esercitata dai commercianti ed industriali senza occuparsi di sapere se quest'esercizio avvenga per opera d'industriali isolati o di Società di una data specie piuttosto che d'un'altra, d'una data forza numerica od economica o d'un altra: la libertà d'industria e commercio sancita dalla Costituzione si deve in altre parole, esplicare nell'incondizionata libertà di concorrenza:

Secondo il diritto federale adunque nulla osta alla formazione di associazioni cooperative sul terreno economico siano esse di produttori o di consumatori, d'operai o d'imprenditori » [1].

La stessa opinione si rispecchia in un'altra sentenza del 1896 nella quale è detto:

« Il sostegno (Hebung) d'un'industria per opera dei suoi partecipanti al mezzo di convenzioni tendenti a regolare il modo d'esercizio come pure mediante la fissazione di prezzi minimi sotto i quali i contraenti si obbligano di non vendere, non costituisce in se un delitto contro i buoni costumi o contro le leggi vigenti » [2].

La più recente decisione del Tribunale federale in materia di sindacati industriali è quella del 14 Dicembre 1905 in causa

(1) Bundes Blätter 1887 II. pag. 687.
(2) Bundes Ger. Entscheidungen 1896 pag. 183.

della Società anonima delle fabbriche svizzere di calce (Zurigo) contro la Ditta Duvanel e Co. Ivi è detto testualmente:

« Les 26 fabriques de chaux ont créé et forment une Société par actions au sens de l'art. 612 et suivants du C. O.; les actions étant nominatives ed ne pouvant appartenir qu'aux fabriques désignées, mais chacune de celle ci devant en posséder, toutes les fabriques disposent des droits que la loi et les statuts confèrent aux actionnaires.

En vertu de l'art. 3 des statuts, ne peut être porteur d'actions que celui qui à conclu un contrat spécial avec la Societé, contrat qui régle ses droits et obligations particuliéres à l'égard de celle-ci; par conséquent à côté des liens de droit commun qui unissent chacune des fabriques à la Société en tant qu' actionnaire, il y a encore des liens de droit conventionnel créés par le contrat spécial passé entre la Societé par actions et chacune des fabriques.

Le trait caractéristique qui donne aux institutions du genre de la Societé des chaux suisses leur caractére propre, qui constitue cet instrument économique moderne qu'on appelle suivant le cas, la coopérative de production, les syndacat, le cartel ou le trust, c'est que les contrats spéciaux conclus entre la Société et chacun de ses membres à côté du contrat social, sont identiques et dépendant les uns les autres. Cette solidarité créée par l'identité des contrats spéciaux passés par la Societé avec chacun des membres du syndacat, identité qui raméne ces contrats à l'unité, et les intéréts communs existant entre les divers co-contractants, pourraient permettre de les considérér comme ayant uni leurs efforts en vue d'atteindre un but commun et comme étant de fait, associés au sens de l'art. 524 du C. O.

...... Les rapports conclus en vertu de l'art. 3 des statuts ne sont pas régis par les dispositions rélatives aux societés par actions...... La Societé par actions A. G. Kalk est la squelette du syndacat » (1).

Dopo quindi di aver dichiarata a più riprese la legittimità dei sindacati industriali, il tribunale federale ci dà una descrizione teorica della loro struttura secondo la quale essi ci vengono giustamente posti in luce come istituzioni indipendenti dalla forma giuridica che vengono ad assumere e che come tali sottostanno alle norme delle Società semplici. Il nostro le-

(1) Bundes Ger. Entsch. 1905 pag. 913 e seg.

gislatore è però andato più oltre, esso ha circoscritto il campo d'azione lecito ai sindacati. Nella citata sentenza del 1896 è detto:

« I sindacati sono leciti in se stessi, si tratta solamente di sapere se i mezzi da loro impiegati non urtano colle norme legislative vigenti. »

Analogamente si legge nella sentenza del 1905:

« Les syndicats et autres institutions économiques de ce genre ne sont pas illécites en eux même et ils ne peuvent l'être qu'à raison des moyens qu'ils employent ou des buts qu'ils poursuivent. »

Si avrà quindi specialmente ricorso all' art. 50 del C. O. il quale contiene la condanna di tutte le azioni illecite a danno di terzi. In casi speciali potranno applicarsi pure i paragrafi relativi all' usura. Il boicotto che costituisce una delle armi più usate dai sindacati industriali non è illecito secondo la pratica dei tribunali svizzeri se non quando venga esercitato con violenza o minaccie (1).

Il codice penale ticinese del 1874 (2) è tra i nostri codici cantonali l'unico che contenga delle disposizioni precise sull'azione dei sindacati: esso stabilisce infatti a somiglianza del codice francese che verrà punito chi: mediante coalizioni produce un aumento o una diminuzione dei prezzi di merci o derrate. Di questa norma di legge non si ebbe finora a far uso di sorta ed è probabile che al caso pratico si segua l'esempio dei giudici di Francia che hanno dato prova d'interpretazione molto larga ed indulgente di questi articoli di legge.

---

(1) Liechti. Die Verrufserklänengen im modernen Erwerbsleben. Zch. 1897 pag. 111 ff.
(2) G. Keel. Ind. u. kommercielle Ringe und Kartelle. Diss Zch. 1897.

ELENCO BIBLIOGRAFICO

Kleinwächter . . . Die Kartelle-Innsbruck, 1883.

Baumgarten u. Meszlény. Kartelle und Trust-Berlin, 1906.

J. Grunzel . . . Ueber Kartelle-Leipzig, 1902.

L. Pohle . . . Die Kartelle der gewerblichen Unternehmer, Leipzig, 1898.

R. Liefmann . . . Kartelle und Trusts-Stuttgart, 1905.

» . . . Schutzzoll u. Kartelle-Jena, 1903,

» . . , Krisen u. Kartelle (Schmoller's Jahrbuch,'07).

E. Huber . . . Die Kartelle-Stuttgart u. Leipzig, 1903.

Steimann-Bucher . . Die Nährstände und ihre zukünftige Stellung im Staate-Berlin, 1886.

Fr. Naumann. . . Neudeutsche Wirtschaftspolitik - Berlin, 1906.

H. Levy . . . Englische Kartelle der Vergangenheit (Schmoller's Jahrbuch, 1907).

Schriften . . . des Vereins für Sozialpolitik. Bd. 60, 61, 1894-1905 Bd. 116. Ueber wirtschaftliche Kartelle in Deutschland und im Auslande.

E. Cossa . . . I sindacati industriali - Milano 1901.

M. A. Colliez . . . Des ententes de producteurs et de commerçants au double point de vue économique et juridique. Thèse-Paris 1903.

C. Brouilhet . . . Essai sur les ententes commerciales et industrielles ect. Thèse, Lyon, 1895.

G. Beyssade . . . Les unions d'entrepreneurs [coalitions entre industriels] Thèse, Bordeaux, 1897.

Et. Martin Saint-Léon . Cartels et Trusts, Paris, 1903.

H. Prevost . . . Les ententes entre producteurs en France ect. Thèse, Paris, 1904.

Dr. F. Geering . . Die Konzentration in der schweizer. Industrie - Separatabdruck aus der Kartell Rundschau, 1907, Heft 4-5.

Dr. J. Steiger . . Die Konzentration des Kapitals in der Schweiz. Separatabdruck aus dem « Schweizer. Finanjahrbuch, 1907.

» Trusts und Kartelle im Auslande und in der Schweiz., Zürich, 1907.

Bericht über Handel u. Industrie der Schweiz. 1890–1907.
Bericht über Handel und Industrie im Kanton Zürich, 1890–1907.
Jahresbericht der Handelskammer an dem basler Handels u. Industrie Verein, 1890–1907.
Jaresbericht des Central Comités des bernischen Vereins für Handel u. Industrie, Bern, 1890–1906.
Bericht der aargauischen Handelkammer an den aargauischen Handel u. Industrie Verein, 1890–1907.
Schweizerisches Handelsamtsblatt, 1900–1908,
Zeitschrift für Schweizer. Statistik, 1890-1908.
Statistisches Jahrbuch der Schweiz., 1900-1907.
Rapports de l'Association commerciale et industrielle Genevoise, 1896-1907.
Neue Zürcher Zeitung, Handelsteil, 1903-1908.
Basler Nachrichten, 1907-1908.
Schweizerische Handelszeitung, 1905-1908.
Geering u. Hotz — Wirtschaftskunde der Schweiz., Zürich, 1902-1908.
Furrer — Volkswirtschaftslexikon der Schweiz., Bern, 1885.
Reichesberg — Handwörterbuch der Schweizerischen Velkswirtschaft ect. Bern, 1907.

Statuti della Società An.: Imprese di Granito svizzere in Bellinzona.
Rapporto e contoreso della S. An.: Imprese di Granito svizzere sull' esercizio 1905, 1906, 1907.
Il Corriere del Ticino, 1906–1907.
L'Azione, 1903–1907.
Relazione morale e finanziaria della Camera del lavoro ticinese 1906-07.
Circolare « maggio 1905 » sulla fondazione della Società An. Imprese di Granito svizzere e sulle condizioni di fornitura.
Regolamento di lavoro 9 marzo 1905 per le cave ed i cantieri della Soc. An. Imprese di Granito svizzere.
Contratto di lavoro 27 aprile 1907 tra i subaffittuari esercenti di cave di granito nei Cantoni Ticino, Uri, Grigioni (Mesolcina) e gli operai alle loro dipendenze.

Zurlinden — Mittel u. Wege zur Erhaltnng lohnender Verkaufspreise v. Portland-Cement in der Schweiz. 1895.

Statuten und Vertrag der Aktiengesellschaft der vereinigten schweizerischen Portland-Cement Fabriken. Neu redigirt und angenommen in der General Versammlung v. 15/16 nov. 1905.

Vertrag zwischen der A. G. Portland und den jeweilen mit ihr in einem Vertragsverhältnis stehenden Schweiz. Cementfabriken als « Verkänfer » und der Firma ...... als Käuferin (Bezüger) 1907–1908.
Bern u. Seine Volkswitschaft 1905 Herausgegeben von der kantonalen bernischen Handels u. Gewerbekammer.

Statuten der A. G. Kalk in Zürich.
Vertrag zwischen der A. G. Kalk in Zürich u. der beteiligten Firmen.
Vertrag zwicchen der A. G. Kalk vertreten durch die A. G. Portland als Geschäftsführende Verkaufsstelle und den jeweilen mit ersterer in einem Vertragsverhältnis stehenden Schweizer. Kalkfabriken einerseits als Verkäufer und der Firma ... anderseits als Käuferin.

Jahresberichte der Gips Union A. G. Zürich, 1903–1907.

Beitrage zur Geologie der Schweiz–Geotechnische Serie IV. Dr. Moser, Volkswirtschaflicher Teil, 1907.
Monatsblätter der Schweizer. Tonwaren Industrie 1898–1904.
Schweizer. Tonwarenindustrie 1905–1908.
Statuten des Ziegler Vereins 1890–1893–1901.
Dr. Oesch — Vorschlag zur Neuregelung des Vertragsverhältnisses zwischen der Schweizer–Ziegeleien. Vortrag 1905.
» Kartelle und Produktionsausgleich (im Bericht des schweizer. Zieglervereins 1904).
Statuten des Verbandes Sweizer. Ziegelfabrikanten (Genossenschaftsvertrag).
Vertrag zwischen der Genossenschaft Verband Schweizer Ziegelfabrikanten und dereu Kreise.
I. und II. Entwurf des Zieglersekretariats betreffs Gründung des Verbandes Schweizer Ziegelfabrikanten (Statuten u. Vertrag).
Cirkular des V. S. Z. betr. Preiserhöhung v 1 Jan 1907.

Schweizer Zieglerkalender, 1905 ff.

Schweizer Baublatt. officieller Organ des schweizer. Baumeisterverbandes.

IX Jahresbericht der Handelsgenossenschaft des Schweizer. Baumeisterverbandes 1907.

Statuts de la Société anonyme des Tuileries de la Suisse Romande.

Contrat entre la S. A. des Tuileries de la S. R. et l'Usine interessée...

Procès verbaux de l'ass. gén. de la S. A. des Tuileries de la S. R.

Rapport fait à la Soc. romande par les arbitres Schmidheiny et Mautandon lors de sa fondation.

Rapports annuels du conseil d'administration 1905-1906.

Convention 1 Janvier 1902 avec le « Verband bernischer und solothurnischer Backsteinfabrikanten ».

Convention 1905 avec le « Verband bernischer Ziegel u. Backsteinfabrikanten ».

Convention 1907 avec le « Verband Central schweizer Ziegel u. Backsteinfab. A. G. Bern ».

Convention de dépositaire.

Bericht N. 2 der kant. bernischen Handels u Gewerbekammer über: Die Heutige Entwicklung von Handel Industrie und Gewerbe im Kanton Bern 1900.

Statuten des Verbandes bernischer u. solothurnischer Backsteinfabrikanten 1902 (Genossenschaftsvertrag).

Statuten des Verbandes bernischer Ziegel u Backsteinfabrikanten (Genossenschaftsvertrag) 1906.

Statuten des Verbandes Centralschweizer. Ziegel und Backsteinfabrikanten, A. G. Bern, 1908 und Vertrag zwischen Mitgliedern.

Einführungscirkular für die Mitglieder des Verbandes C. Z. u. B.

Statuten der A. G. Zürcher Ziegeleien.

Jahresberichte der Mechanischen Backsteinfabrik Zürich 1903-1907.

Der Zürcher Wohnungsmarkt 1896-1905 Sonderabdruck aus dem Statistischen Jahrbuch der Stadt Zürich 1905.

Statuten der Genossenshaft ostschweizer. Ziegeleibesizer.

Prof. Dr. Ruhland — Ueber die Organisation von Verkanfsvereinigungen der deutschen Müller. Denkschrift, Berlin 1907.

J. Maggi — Der Schweizer «Mehlzoll» Zürich 1882.

Statistik der Schweizer Getreidemühlenindustrie zusammengestellt vom Sekretariat des Vorortes des schweizer. Handels u. Industrie Vereins, 1902.

J. Wirz — Die Getreideproduktion und Brodversorgung der Schweiz. Diss Freiburg 1902.

E. Liechti — Die Verrufserklärungen im modernen Erwerbsleben: speziell Boykott u. Arbeitssperre. Diss. Zürich 1897.

Statuten für die Müllerkonvention Bern 1903.

Vertrag zwischen der Müllerkonvention Bern und den Getreidenhändler 1904.

Statuten der Vereinigten Mühlen Zürich.

Vertrag zwischen den Mitgliedern der V. M. Zürich.

Statuten der aargauischen Mühlen A. G.

Seippel — Staatlicher Getreide Handel, Zürich 1879.

E. Laur — Die Hebung des Schw. Getreidebaues durch ein Getreide Monopol, Aarau 1895.

Ursachen u. Bedentung der überhandnehmenden Einfuhr deutscher Backmehle in die Schweiz. I Denkschrift vom Verband schweizer Müller 1907, Zürich.

Der deutsch schweizerische, Mehlzollkonflikt. II Denkschrift vom Verband schweizer Müller Zürich 1908.

Der Kampf um die deutsche Mehleinfuhr. Separatabdruck aus der « Zürcher Post », Juni 1908.

Unser Zollkonflikt mit Dentschland v. E. Maggi Saparatadruck aus Wissen und Leben, Zürich 1908, 15 Juni 18 Hft.

Deutschland und der Schweizerische Mehlzoll von J. D. Zürich 1908.

Statuts de l'Union libre des fabricants suisses de chocolat.

Procès verbal de l'assemblée génerale 7 Aôut 1907 et du 23 Aôut 1907.

Convention aves les associations de confiseurs boulangers et épiciers

Circulaire du 13 fevrier 1907.

Scheizer. Konditorenzeitung, 1906-1907.

Bericht der Nestlé and Anglo Swiss Condensed Milk Co. 1904.

Dr. O. Märtens — Die Schweizer. Brauindustrie und ihre Arbeiter. Schweizerblätter für Virtschafts u Sozialpolitik, Bern 1897.

Schweizer. Konsum Verein 1907.

Dr. Goldstein — Klein u. Grossbetrieb und die Kartellbewegung: ein Blick in die Verhältnisse der ostschweizer, Brauindustrie.

Schweizer. Brauerei Rundschau 1905-1906-1907.

Jahresberichte der Schweizer. Spinner, Zwirner und Weber Vereins, 1904-1907.
Verwaltungsbericht des Kaufmännischen Direktoriums S. Gallen, 1899-1907.
Bericht des Kaufmännischen Direktoriums S. Gallen 1900-1907.
Die Stickerei industrie, 1904-1907.
H. Heizmann — Das Baumwollterminggeschäft, Diss. Zürich, 1907.
A. Steinmann — Die Ostschw. Stickerei Industrie. Diss. Zürich 1905.
Baumberger — Die Geschichte des Stickreiverbandes.
Georg Keel — Ringe u. Kartelle. Diss. Zürich 1897.
A. Anderegg — Die schweizer. Maschinenstickerei Sonderabdruck a. d. Schw. Kaufmännischen Centralblatt. Zürich 1905 N $^{33}/_{35}$.
Statuten der ostschweizer. Ausrüstergenossenschaft.
Berichte der zürcher Seidenindustrie Gesellschaft 1904-1907.

L'horlogerie Suisse. Notice publiée à l'occasion de l'Exposition Nationale Suisse de Genève 1896.
Rapport de la Chambre Suisse de l'horlogerie 1904-1907.
La fédération horlogère Suisse, 190-1907,
Girard. Gallet — L'horlogerie Suisse. La « Suisse économique » Lausanne 1908, 2° vol.
Pfleghart — Die schw. Uhrenind. 1908.

Berichte der eidgenössischen Fabrik Inspektoren 1902/03 1904/05.

Goldstein I. — Ueber die Ursachen der schwachen Entwicklung der Kartelle in England und in der Schweiz.
Dr. H. Müller — Der Verband Schweizer. Konsumvereie dargestellt in seinem Werden, Wesen urd Wirken, Basel 1906.
Bundesgerichtlichen Entscheidungen 1896; 1905 Bd. II.